

BAB III

TARIF PUNGUT BERBASIS BIAYA, BIAYA HAK PENGUNAAN FREKUENSI DAN INDIKATOR KINERJA BISNIS

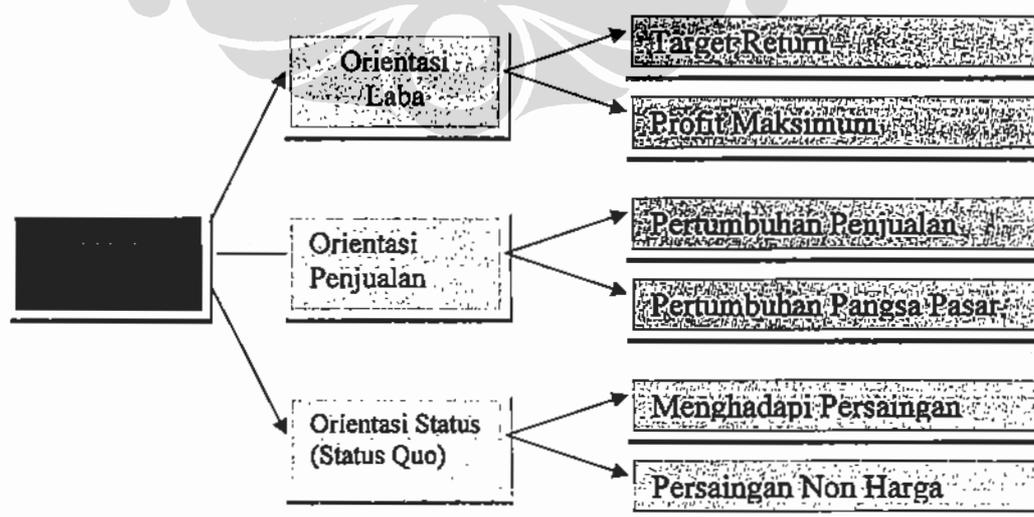
3.1. TARIF PUNGUT BERBASIS BIAYA

Fungsi mendasar dari ekonomi adalah untuk menentukan harga atau tarif dalam hal ini. Menurut teori umum mikroekonomi terdapat teknik yang standar dalam menetapkan harga suatu barang seperti Gambar 3.1. dibawah ini.



Gambar 3.1. Teknik Penentuan Harga Suatu Barang [8]

Penetapan harga yang ditargetkan mengandung tujuan – tujuan tertentu, misalnya seperti Gambar 3.2. di bawah ini :



Gambar 3.2. Berbagai Sasaran Penetapan Harga [11]

Harga atau Tarif juga merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam penyelenggaraan telekomunikasi terutama di era kompetisi seperti sekarang ini.

Dalam kondisi kompetisi yang belum seimbang dan mekanisme pasar belum dapat menjamin keadilan dalam kompetisi maka tarif perlu di regulasi dengan benar. Tanpa regulasi tarif yang benar dapat terjadi [5] :

- Tarif terlalu tinggi; jika suatu penyelenggara memiliki kekuatan pasar, dia dapat menaikkan tarif diatas tingkat kompetitif sehingga mengakibatkan rendahnya pengguna layanan dan ujung – ujungnya akan mengurangi kesejahteraan sosial.
- Anti kompetisi; dimana penyelenggara yang memiliki kekuatan pasar dapat memberlakukan tarif yang mengganggu kompetisi dalam pasar dengan melakukan subsidi silang, *price squeezing* dan *predatory pricing*.

Model pentarifan yang saat ini dianut oleh Indonesia adalah Pentarifan Berbasis Biaya (*Cost Based Pricing*). Model pentarifan ini cocok untuk iklim kompetisi yang mulai terbentuk seperti di Indonesia karena adil dan stabil. Bagi *incumbent* model ini dapat menjamin kelangsungan hidupnya sedangkan bagi operator baru maka dengan model ini akan terhindar dari persaingan tidak sehat. Pentarifan Berbasis Biaya berusaha merefleksikan semua biaya ke dalam tariff yang akan dikenakan kepada pengguna.

Secara praktis, ada beberapa prinsip yang berhubungan dengan keadilan dalam biaya penyelenggaraan layanan, yaitu : [9]

1. Hubungan sebab akibat (*Causality*), Pendapatan, biaya, aset, dan hutang seharusnya dialokasikan sesuai dengan layanan yang diberikan. Pendapatan, biaya, aset dan hutang tersebut harus dihubungkan pada kelompok biaya berdasarkan bagaimana kelompok biaya tersebut menyebabkan pendapatan yang akan diperoleh, biaya yang akan dikeluarkan atau aset yang akan diperoleh atau hutang yang akan dikeluarkan.
2. Objektif (*Objectivity*); Komponen biaya atau pendapatan harus secara jelas merupakan bagian dari layanan yang diberikan dan tidak ditujukan untuk

memberikan keuntungan bagi Penyelenggara Telekomunikasi atau bagi Penyelenggara Telekomunikasi lain.

3. Konsisten (*Consistency*); Asumsi yang digunakan dalam metode dan kebijakan sistem akuntansi harus konsisten dari tahun ke tahun. Apabila terdapat perubahan yang bersifat mendasar dalam metode pengalokasian pendapatan, biaya, aset atau kewajiban, maka penyelenggara telekomunikasi wajib memperbaiki Laporan tahun sebelumnya berdasarkan perubahan tersebut.
4. Transparan (*Transparency*); Sistem akuntansi yang digunakan harus transparan, baik metode yang digunakan, proses perhitungan, maupun alokasi komponen biaya, sehingga mudah dipahami. Pendapatan, biaya, aset dan kewajiban yang dicatat harus dapat ditelusuri sampai ke sumbernya.
5. Praktis (*Practicability*); Model akuntansi biaya harus memiliki kemampuan dan mudah untuk diimplementasikan sesuai kebutuhan dan perkembangan teknologi.
6. Sampling; Apabila metode sampling digunakan untuk menemukan korelasi antara pendapatan, biaya, aset, dan kewajiban, sampling tersebut harus dilakukan berdasarkan pada metode statistik yang umum diterapkan atau metoda lain yang menghasilkan korelasi yang logis.

Prinsip pertama dan kedua sulit dilakukan karena terkadang dalam Laporan Akuntansi Keuangan biaya – biaya yang berkontribusi terhadap suatu layanan (*attributed cost*) dan biaya – biaya yang tidak berkontribusi (*unattributed cost*) tidak dipisahkan atau diperinci dengan jelas.

Terdapat dua pendekatan untuk memisahkan *attributed cost* dan menghitung biaya total penyelenggaraan layanan dan biaya per unit layanan, pendekatan tersebut adalah :

- 1). Pendekatan Atas ke Bawah (*Top Down*)
- 2). Pendekatan Bawah ke Atas (*Bottom Up*)

Pendekatan Atas ke Bawah adalah perhitungan biaya menggunakan data akuntansi yang telah ada (*historic cost*). Keuntungan pendekatan ini adalah ketersediaan

data dan kemudahan dalam audit. Data akuntansi seperti Beban Usaha / *Common Cost* dan Aktiva / *Asset* merupakan 2 macam biaya yang berkontribusi terhadap penyelenggaraan suatu layanan. BHP Frekuensi adalah salah satu dari komponen biaya dalam Beban Usaha / *Common Cost*. Salah satu ragam metode dalam pendekatan Atas ke Bawah adalah Metode Alokasi Biaya Penuh / *Full Allocated Cost* (FAC). Jumlah biaya secara historis untuk pembelian dan instalasi perangkat serta biaya pegawai ditentukan berdasarkan catatan akuntansi.

Kelemahan dari pendekatan ini adalah adanya kemungkinan ketidak efisienan dalam perencanaan suatu layanan dapat tertutupi karena semua biaya akan dibebankan kepada harga tiap unit layanan.

Untuk menghindari inefisiensi maka digunakan pendekatan Bawah ke Atas. Pendekatan ini dimulai dengan membangun model jaringan penyelenggaraan layanan yang paling efisien, kemudian akan dihitung biaya – biaya yang dibutuhkan yang tentunya akan mendekati biaya yang sesungguhnya. Salah satu metode dalam pendekatan ini adalah Metode Biaya Peningkatan Jangka Panjang / *Long Run Incremental Cost* (LRIC).

Model LRIC berdasarkan pada perhitungan biaya yang dibutuhkan untuk penambahan unit layanan dalam jangka panjang (Long Run). Model LRIC menggunakan prinsip pandangan kedepan (Forward Looking) artinya berusaha untuk mengidentifikasi biaya yang dibutuhkan dalam periode yang nyata atau teoritis di masa depan tanpa melihat biaya secara historis. *Incremental Cost* adalah biaya tambahan yang dibutuhkan untuk menyediakan tambahan unit layanan. *Incremental Cost* tidak memasukkan biaya yang tidak berubah seperti *shared cost*, namun dibolehkan untuk melakukan mark-up untuk menutupi *common cost*.

Model LRIC ini sulit dilakukan tanpa dukungan data akuntansi dan trafik yang rinci dari masing – masing operator dimana data – data tersebut masih dianggap suatu hal yang rahasia. Oleh karena itu didalam penelitian ini hanya akan digunakan metode FAC mengingat sumber data yang mungkin didapat hanya dari

Laporan Tahunan yang dipublikasikan oleh operator dan maksud dari Penelitian hanya melakukan evaluasi saja.

Metode Perhitungan Alokasi Biaya Penuh / FAC

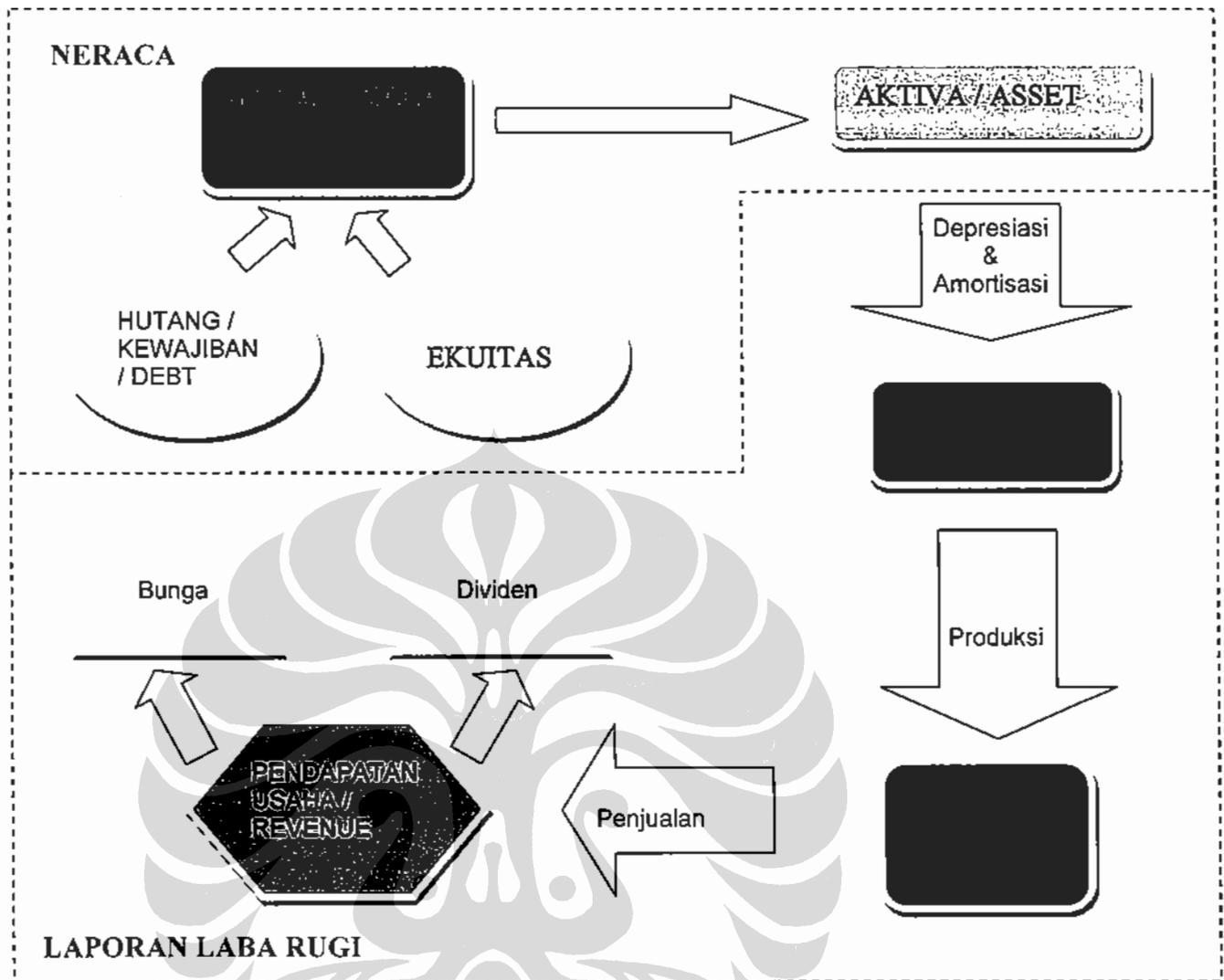
Metode perhitungan FAC ini dilakukan dengan cara mengalokasikan dan mendistribusikan seluruh biaya yang timbul kepada layanan. Hal ini menyangkut biaya investasi secara historis dan depresiasinya kemudian dibagi dengan volume layanan yang disediakan.

Untuk dapat memahami metode FAC ini maka pada Gambar 3.3. digambarkan alur pemodalan dan produksi perusahaan jasa pada umumnya.

Dari Gambar 3.3. dapat kita lihat bahwa suatu perusahaan pada umumnya memperoleh modal usaha melalui dua cara, yaitu pertama melalui pinjaman atau hutang atau *debt* dan yang kedua dapat melalui modal disetor berupa saham dari para pemegang saham. Modal usaha tersebut sebagian atau seluruhnya akan dibelanjakan menjadi aktiva atau asset untuk digunakan sebagai alat produksi.

Kedua hal ini yaitu modal usaha dan aktiva biasanya dilaporkan pada laporan neraca / *Balance Sheet* setiap tahunnya dimana besarnya asset akan menyusut sesuai dengan umur dan tingkat penyusutannya.

Aktivitas operasi dari perusahaan biasanya digambarkan dalam Laporan Laba Rugi Perusahaan / *Income Statment / Profit and Loss Statement*. Dalam Laporan ini akan dibandingkan antara seluruh biaya operasi dan biaya usaha dengan hasil penjualan/pendapatan dari penjualan produk. Salah satu hal yang termasuk dalam biaya usaha adalah biaya penyusutan asset yang dihitung berdasarkan tingkat penyusutan asset setiap tahun. Selain aktivitas operasi, di dalam Laporan Laba Rugi juga diperlihatkan "aktivitas pendanaan" dimana laba usaha akan dibagi kedalam bunga sebagai imbalan terhadap modal yang berasal dari pinjaman / hutang dan dividen untuk imbalan terhadap modal yang diperoleh dari ekuitas para pemegang saham.



Gambar 3.3. Alur Modal dan Produksi pada Perusahaan Jasa [6]

Dari Gambar 3.3. diatas, jelaslah bahwa metode pentarifan berbasis biaya menggunakan metode FAC harus dapat menutupi biaya/beban usaha dan operasi tahunan termasuk penyusutan asset/aktiva serta beban akibat aktivitas pendanaan (*cost of capital*) yaitu bunga dan dividen.

Sehingga besarnya tarif per unit layanan dapat dinyatakan dengan persamaan (3.1.):

$$\text{Tarif Layanan} = \frac{\text{Beban Usaha} + \text{Biaya Finansial}}{\text{Total Trafik}} \dots\dots\dots(3.1)$$

Dalam menghitung proporsi biaya yang digunakan bersama (*joint cost*) terhadap salah satu layanan dapat digunakan beragam metode dalam teori akuntansi biaya yaitu [11] [12]:

- a. Metode Nilai Pasar, yaitu menggunakan nilai jual pasar masing – masing produk dibandingkan dengan nilai jual pasar keseluruhan produk.
- b. Metode Unit Fisik, yaitu menggunakan unit secara fisik misalnya jumlah kuantitas output dari suatu produk dibandingkan dengan jumlah keseluruhan produk.
- c. Metode Rata- rata per Unit, yaitu membagi secara proporsional seluruh biaya dengan jumlah keseluruhan unit.
- d. Metode Rata – rata Tertimbang, yaitu mirip dengan metode rata – rata per unit namun untuk setiap jenis produk atau layanan memiliki faktor pembobotan tertentu.

Dalam penelitian ini akan digunakan "metode nilai pasar" berdasarkan alasan bahwa :

- Antara biaya dan nilai jual secara logis memiliki hubungan secara langsung, dimana harga jual suatu layanan lebih banyak ditentukan oleh biaya produksinya.
- Semakin besar biaya produksi akan menyebabkan semakin besar pula pendapatan kotor.
- Laporan Tahunan / Keuangan yang digunakan pada umumnya menyediakan pendapatan kotor atau nilai jual masing – masing layanan.

Dengan menggunakan pemahaman – pemahaman diatas, maka dalam penelitian ini akan dapat dihitung tarif FWA menggunakan metode FAC dengan tahapan – tahapan perhitungan sebagai berikut :

1. Melakukan identifikasi aktiva / asset yang terkait dengan penyelenggaraan layanan kemudian menghitung penyusutannya, biaya penyusutan ini kemudian akan dimasukkan sebagai beban usaha tahun yang bersangkutan.

2. Melakukan identifikasi biaya – biaya yang termasuk dalam beban usaha dalam Laporan Laba Rugi Perusahaan yaitu biaya – biaya yang terkait langsung maupun tidak langsung dengan penyelenggaraan layanan.
3. Menghitung bobot atau proporsi biaya yang terkait dengan beberapa layanan / *joint cost* .
4. Menghitung biaya total keseluruhan untuk setiap layanan.
5. Menghitung biaya per unit layanan berdasarkan data trafik yang tercatat.

3.2. BIAYA HAK PENGGUNAAN FREKUENSI

Setiap izin yang dikeluarkan sebagai otoritas terhadap pengguna frekuensi untuk menggunakan frekuensi secara eksklusif dikenakan biaya penggunaan frekuensi.

Hal didasarkan pada pertimbangan akan 2 hal yaitu :

- 1) Biaya yang diperlukan oleh regulator dalam melakukan manajemen frekuensi.
- 2) Kompensasi kepada masyarakat sebagai pemilik sumber daya frekuensi yang terbatas dan bernilai tinggi.

Frekuensi sebagai sumber daya yang terbatas juga memiliki nilai yang sangat tinggi bagi kehidupan manusia, oleh karena itu penggunaannya harus rasional dan efisien dan ekonomis serta mampu mendorong pertumbuhan ekonomi dan sosial masyarakat.

Efisiensi dalam manajemen frekuensi terdiri dari dua jenis efisiensi , yaitu [4] :

- 1). Efisiensi secara teknis, dimana setiap pengguna frekuensi yang menggunakan frekuensi yang berbeda dan layanan yang berbeda tidak boleh saling mengganggu. Hal ini juga termasuk dalam mengatur penggunaan perangkat yang tidak standar, penggunaan frekuensi secara ilegal, koordinasi dengan administrasi frekuensi yang lain dan hal lainnya yang berpengaruh terhadap keberhasilan transmisi dan kualitas penerimaan sinyal. Baik tidaknya efisiensi teknis sangat tergantung kerja para ahli teknis di dalam regulator.

2). Efisiensi ekonomis, hal ini lebih merupakan permasalahan yang lebih luas dalam hal regulasi karena melibatkan keputusan kepada siapa frekuensi yang terbatas akan dialokasikan dan untuk layanan apa saja. Bagaimana frekuensi akan dialokasikan ? apakah *first-come-first served* ? Menggunakan kriteria administrasi ? Menggunakan sistem Lelang sehingga pasar yang menentukan pilihan ? Hal – hal tersebut adalah permasalahan yang harus dipertimbangkan karena akan membawa dampak ekonomis. Selain itu nilai ekonomis dari suatu pita frekuensi akan terus berubah tergantung pada layanan apa yang dapat diselenggarakan menggunakan pita frekuensi tersebut, oleh karena itu jika nilai ekonomis dimasukkan sebagai pertimbangan alokasi frekuensi maka harus ada juga mekanisme realokasi frekuensi karena nilai pasar terhadap suatu pita frekuensi juga berubah setiap waktu.

Biaya penggunaan spektrum dapat berkontribusi besar atau kecil terhadap keseluruhan biaya penyelenggaraan Telekomunikasi. Setiap regulator di manapun di dunia akan berusaha agar biaya penggunaan spektrum tidak mengganggu percepatan pembangunan infrastruktur atau jaringan. Namun memberikan harga BHP yang terlalu rendah akan menyebabkan pemborosan sumber daya frekuensi. Oleh karena itu menyerahkan penilaian frekuensi kepada pasar adalah salah satu cara yang paling rasional dan dinilai berhasil di banyak negara.

Berdasarkan model pemberian izin penggunaan frekuensi di Indonesia, maka terdapat 3 model penentuan biaya penggunaan frekuensi yang menyertainya [2] :

A. Penentuan biaya frekuensi secara administratif (*Administrative Pricing*)

Pada model perizinan berdasarkan perangkat, penentuan biaya secara administratif digunakan untuk memperoleh besarnya BHP yang harus dibayarkan oleh pengguna frekuensi. Saat ini biaya ini dihitung menggunakan formula yang didasarkan atas beberapa parameter, yaitu :

- Lebar pita frekuensi
- Daya pancar stasiun transmisi

- Indeks area layanan (*zoning*) dari stasiun transmisi radio
- Indeks jenis layanan yang diselenggarakan

Rumusan BHP Frekuensi yang berlaku saat ini adalah sebagai berikut :

$$BHP = \frac{(I_b \times HDLP \times b) + (I_p \times HDDP \times p)}{2} \dots\dots\dots(3.2.)$$

dimana :

- BHP : Biaya Hak Penggunaan Frekuensi (Rp)
- I_b : Indeks Lebar Pita
- HDLP : Harga Dasar Lebar Pita (Rp./kHz)
- b : Lebar Pita (kHz)
- I_p : Indeks Daya Pancar
- HDDP : Harga dasar daya pancar (Rp./dBmW)
- p : Daya pancar (*EIRP*) (dBmW)

Data – data tersebut diperoleh dari :

- Nilai I_b dan I_p ditetapkan menurut Jenis Penggunaan Frekuensi berdasarkan Lampiran I Peraturan Menkominfo Nomor 19 tahun 2005 tentang Petunjuk Pelaksanaan Tarif Atas Penerimaan Negara Bukan Pajak Dari Biaya Hak Penggunaan Spektrum Frekuensi Radio.
- Pembagian zona diatur dalam Lampiran II Peraturan Menkominfo Nomor 19 tahun 2005.
- Nilai HDLP dan HDDP ditetapkan menurut Zone dan Segment Frekuensi berdasarkan Lampiran Peraturan Menkominfo Nomor 28 tahun 2005 tentang Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak Yang Berlaku Pada Departemen Komunikasi Dan Informatika, Huruf G.
- Nilai b ditetapkan berdasarkan permintaan pengguna dan disesuaikan dengan pengkalanalan.

- Nilai p ditetapkan berdasarkan permintaan dan disesuaikan dengan kondisi pengukuran di lapangan.

Formula ini saat ini dinilai tidak sesuai dengan prinsip efisiensi frekuensi secara ekonomis dan tidak mempertimbangkan variasi dari besarnya permintaan dalam pita frekuensi utama.

Perhitungan BHP Frekuensi saat ini untuk layanan seluler GSM dan FWA adalah seperti ditunjukkan pada Tabel 3.1. dan 3.2.

Tabel 3.1. Perhitungan BHP Frekuensi untuk GSM (UHF)

Parameter	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5
HDLP	11.772	9.418	7.063	4.709	2.354
HDDP	109.481	87.585	65.688	43.792	21.896
lb	6,344				
lp	3,031				
b(kHz)	200				
p(dBmW)	40				
BHP (Rp)	14.104.895	11.284.182	8.462.774	5.642.061	2.820.713

Tabel 3.2. Perhitungan BHP Frekuensi untuk FWA – CDMA (UHF)

Parameter	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5
HDLP	11.772	9.418	7.063	4.709	2.354
HDDP	109.481	87.585	65.688	43.792	21.896
lb	1,510				
lp	0,392				
b(kHz)	1.250				
p(dBmW)	40				
BHP (Rp)	11.968.156,04	9.574.903,90	7.180.700,17	4.787.448,03	2.393.252,14

Untuk GSM perhitungan diatas hanya berlaku untuk 1 kanal frekuensi / carrier, 1 kanal frekuensi ini hanya mampu melayani 6 kanal trafik saja. Sedangkan pada umumnya di tiap *Base Tranceiver Station* (BTS) GSM terdapat 3 s.d. 12 carrier frekuensi tergantung kepadatan pengguna di suatu area layanan BTS. Sehingga BHP Frekuensi untuk tiap BTS harus dikalikan dengan jumlah carrier yang digunakan. Sementara untuk FWA – CDMA menggunakan 1 carrier untuk tiap BTS dan 1 carrier ini mampu melayani sekitar 140 kanal trafik suara. Sehingga jika dibandingkan maka FWA – CDMA dapat melayani lebih banyak pengguna untuk setiap 1 carrier dengan BHP Frekuensi tiap carrier lebih murah dari GSM. Tiap BTS GSM membayar BHP Frekuensi sekitar 3 hingga 12 kali lebih mahal dari BTS FWA-CDMA.

B. Penentuan biaya frekuensi berbasis pasar (*Market-based Pricing*)

Penentuan biaya frekuensi berdasarkan penilaian pasar dianggap sebagai cara yang terbaik di negara – negara manapun di dunia termasuk di Indonesia. Lelang adalah cara yang paling transparan dalam pemberian izin karena siapa saja dapat melihat siapa yang menang dan kenapa dia menang.

Di Indonesia, BHP berbasis pita frekuensi telah diatur dalam Peraturan Menkominfo Nomor 17 tahun 2005 tentang Tata Cara Perizinan Dan Ketentuan Operasional Penggunaan Spektrum Frekuensi Radio, pada pasal 22 dijelaskan bahwa :

- BHP untuk Ijin pita frekuensi radio terdiri dari Biaya Izin Awal (*up front fee*) dan atau Kewajiban membayar BHP spektrum frekuensi tahun berikutnya.
- Besaran BHP spektrum frekuensi tersebut di atas, ditentukan berdasarkan hasil seleksi.

Salah satu contoh penerapan cara ini adalah pada lelang frekuensi 3G di Indonesia beberapa waktu yang lalu. Lelang ini dinilai berhasil karena pelaksanaannya sangat transparan dan benar – benar terjadi kompetisi serta

mampu menghasilkan pendapatan negara yang cukup signifikan senilai 1,288 triliun rupiah dari *Up-Front Fee* dan 20 % BHP tahun pertama ketiga operator pemenang lelang yaitu Telkomsel, Excelcomindo dan Indosat. BHP ditentukan sebesar nilai penawaran terendah pada lelang tersebut yaitu sebesar 160 Milyar rupiah untuk 5 MHz. Setiap tahun terjadi kenaikan 20 % dari tahun sebelumnya hingga tahun ke sepuluh.

C. Penentuan biaya frekuensi untuk *Class License/License Exempt*

Pada model perizinan ini tidak perlu bagi pengguna untuk mengajukan izin penggunaan frekuensinya sehingga tidak dikenakan biaya, namun regulator biasanya juga tidak bisa memberikan perlindungan apabila ada pengguna di pita frekuensi ini mengalami gangguan. Sebagai langkah mengurangi kemungkinan gangguan regulator menetapkan persyaratan sertifikasi terhadap perangkat dan membatasi daya pancarnya.

3.3. INDIKATOR KINERJA BISNIS

Dalam menilai kinerja bisnis suatu perusahaan, umumnya ada 4 aspek yang perlu diperhatikan :

- a. **Profitabilitas** adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan suatu keuntungan dan menyokong pertumbuhan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Profitabilitas perseroan biasanya dilihat dari laporan laba rugi perusahaan (*income statement*) yang menunjukkan laporan hasil kinerja perseroan.
- b. **Solvabilitas** adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya, yang diukur dengan membandingkan seluruh kewajiban terhadap seluruh aktiva dan membandingkan seluruh kewajiban terhadap ekuitas.
- c. **Likuiditas** adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban lancarnya yang diukur dengan membandingkan antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar.

- d. **Stabilitas** adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mempertahankan usahanya dalam jangka waktu panjang tanpa harus menderita kerugian. Untuk menilai stabilitas perusahaan digunakan laporan laba rugi dan neraca keuangan (*balance sheet*) perusahaan serta berbagai indikator keuangan dan non keuangan lainnya.

Beberapa indikator kinerja bisnis yang dapat digunakan dalam menilai profitabilitas dari suatu perusahaan atau dalam hal ini adalah penyelenggara Telekomunikasi adalah sebagai berikut :

- **Laba (Rugi) Bersih / Net Income (NI)** adalah keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan. NI dapat dihitung dari pendapatan usaha dikurangi semua biaya, pajak, bunga, deperesiasi dan biaya lainnya yang dibutuhkan dalam menyelenggarakan suatu usaha.
- **RoA atau Return on Asset** adalah tingkat pengembalian asset yang digunakan untuk mengukur bagaimana manajemen dapat menggunakan asset secara efisien untuk menghasilkan keuntungan.

$$RoA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \dots\dots\dots(3.3)$$

- **RoE atau Return on Equity** adalah tingkat pengembalian ekuitas/modal untuk mengukur berapa besarnya keuntungan yang dihasilkan dari modal yang ditanamkan.

$$RoE = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}} \dots\dots\dots(3.4)$$

- **EBITDA atau Earning Before Interest Tax Depreciation and Amortization** adalah Laba perusahaan sebelum dikurangi pajak, bunga, penyusutan dan penangguhan. EBITDA dapat digunakan untuk membandingkan suatu perusahaan dengan industry lain karena meniadakan pengaruh keputusan finansial dan akuntansi. EBITDA umum digunakan pada perusahaan yang memiliki asset yang mahal dan memiliki waktu penyusutan yang panjang seperti pada bidang Telekomunikasi.

- **EBITDA Margin** adalah salah satu rasio kinerja yang dapat dihitung dari EBITDA dibandingkan dengan Pendapatan Bersih.

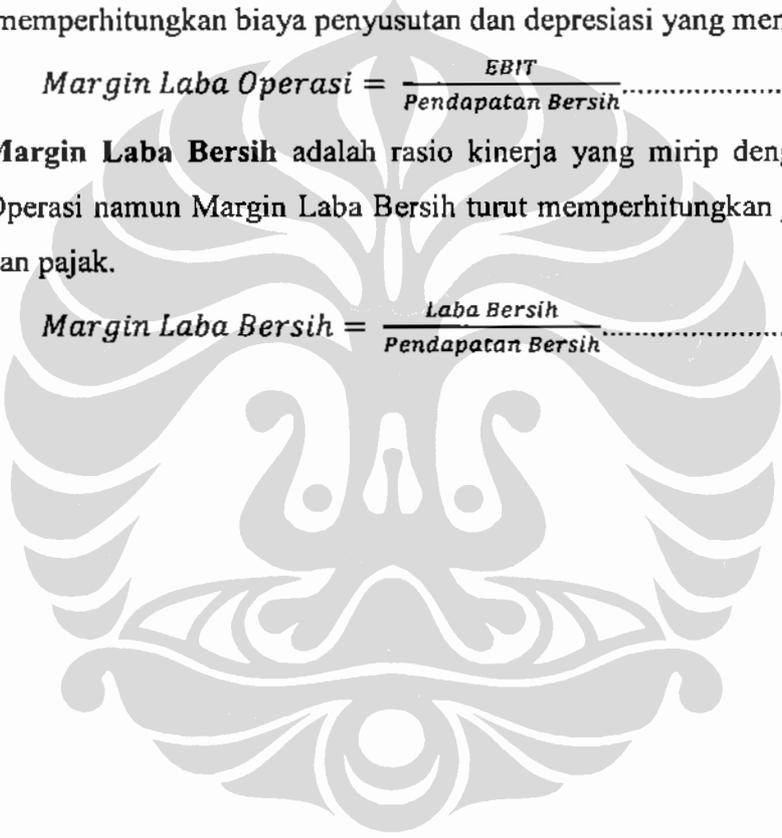
$$EBITDA \text{ Margin} = \frac{EBITDA}{Pendapatan \text{ Bersih}} \dots\dots\dots(3.5)$$

- **Margin Laba Operasi** adalah suatu rasio kinerja yang dihitung dari Laba Usaha sebelum pajak dan bunga atau disebut juga EBIT (Earning Before Interest and Tax) dibandingkan dengan Pendapatan Usaha. Sehingga tidak seperti EBITDA Margin maka Margin Laba Operasi ini ikut memperhitungkan biaya penyusutan dan depresiasi yang menjadi beban usaha.

$$Margin \text{ Laba Operasi} = \frac{EBIT}{Pendapatan \text{ Bersih}} \dots\dots\dots(3.6)$$

- **Margin Laba Bersih** adalah rasio kinerja yang mirip dengan Margin Laba Operasi namun Margin Laba Bersih turut memperhitungkan juga beban bunga dan pajak.

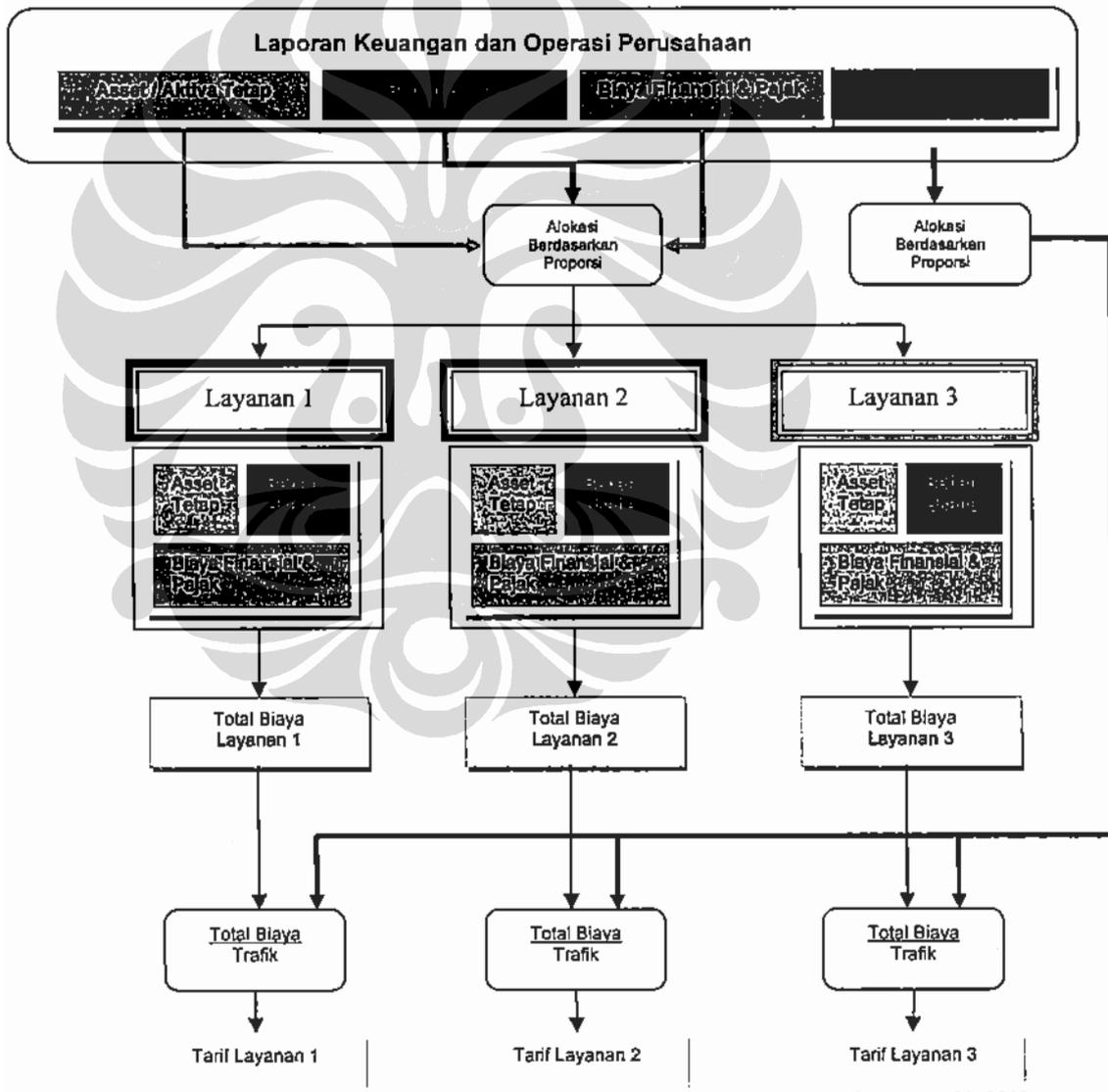
$$Margin \text{ Laba Bersih} = \frac{Laba \text{ Bersih}}{Pendapatan \text{ Bersih}} \dots\dots\dots(3.7)$$



BAB IV

PERHITUNGAN TARIF PUNGUT BERBASIS BIAYA DAN RASIO KINERJA BISNIS PENYELENGGARA JARINGAN TETAP AKSES NIRKABEL

Seperti telah dijelaskan dalam Bab sebelumnya mengenai cara – cara perhitungan tarif menggunakan metode FAC, maka berikut ini diilustrasikan proses perhitungannya melalui Gambar 4.1. di bawah ini :



Gambar 4.1. Tahapan Perhitungan Tarif Menggunakan Metode FAC

4.1. PERHITUNGAN TARIF PUNGUT UNTUK BAKRIE TELECOM

Bakrie Telecom (BTEL) adalah operator penyelenggara layanan FWA dengan pangsa pasar kedua setelah PT.Telkom dengan layanan TelkomFlexi, namun untuk daerah Jabodetabek saat ini Bakrie Telecom dengan merk dagang ESIA masih menjadi pemimpin pasar.

Beberapa data yang dapat diperoleh dari Laporan Kinerja Operasional dan Keuangan tahun 2007 ditabulasikan seperti pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1. Kinerja Operasional dan Keuangan BTEL 2006 – 2007 [21][22]

	2006	2007
Jumlah Pelanggan (juta)	1,55	3,82
Trafik Jasa Telekomunikasi dan Interkoneksi (milyar menit)	2,202	5,308
Pendapatan Kotor (milyar rupiah)	919,9	1672,03
EBITDA (milyar rupiah)	291,52	545,35
EBIT (milyar rupiah)	138,847	318,289
Laba Bersih (milyar rupiah)	72,68	144, 27
Total Asset (trilyun rupiah)	2,22	4,66
Kewajiban (trilyun rupiah)	0,72	2,79
Ekuitas (trilyun rupiah)	1,5	1,88

Dalam perhitungan selanjutnya penulis hanya akan melakukan perhitungan tarif percakapan per menit dari layanan ESIA secara rata – rata berdasarkan data trafik yang ada dan pendapatan dari pemakaian pulsa, untuk layanan SMS dapat dihitung karena data trafik layanan SMS tidak ada.

4.1.1. Perhitungan Proporsi Biaya

Dari *Laporan Keuangan Bakrie Telecom untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2006 dan 31 Desember 2007 dan Bakrie Telecom FY 2007 Results* akan dihitung tarif pungut layanan FWA.

Berdasarkan Catatan Laporan Keuangan nomor 22 tentang *pendapatan usaha*, dijelaskan bahwa pendapatan atas jasa telekomunikasi terdiri dari 4 macam pendapatan, yaitu :

1. Pemakaian pulsa, yaitu dihasilkan dari produksi pulsa jasa telekomunikasi.
2. Jasa Penyambungan, yaitu dihasilkan dari penjualan kartu perdana atau *starter pack*.
3. Langganan bulanan, yaitu dihasilkan dari abonemen pengguna pasca bayar.
4. Lain – lain, yaitu dihasilkan dari layanan lain seperti SMS dan data.

Sedangkan Jasa Telekomunikasi sendiri memiliki 3 macam produk, yaitu : ESIA, Wifone dan Esiatel.

Sehingga struktur dari pendapatan usaha BTEL dapat dinyatakan dalam Tabel 4.2. sebagai berikut :

Tabel 4.2. Struktur Pendapatan BTEL Berdasarkan Layanan

Jenis Pendapatan	2007	2006
- Pemakaian Pulsa	1.317.542.889.908	725.548.565.157
- Jasa Penyambungan	104.458.110.934	42.331.354.400
- Pendapatan Langganan Bulanan	36.716.543.400	35.599.327.926
- Lain - lain	44.672.182.696	25.881.661.273
- Interkoneksi	168.642.356.823	90.522.565.576
JUMLAH	1.672.032.083.761	919.883.474.332

Menggunakan metode nilai pasar dalam penentuan biaya berdiri sendiri (*stand alone cost*) untuk layanan percakapan ESIA maka pendapatan dijadikan sebagai *cost driver*.

Berdasarkan Tabel 4.2. diatas bisa dihitung rasio pendapatan “pemakaian pulsa” terhadap total pendapatan BTEL yaitu :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Prosentase Pendapatan ESIA terhadap Total Pendapatan	82,15%	72,72%
Rata - rata Prosentase Pendapatan ESIA terhadap Total Pendapatan	<u>77,44%</u>	

Sedangkan jika kita melihat struktur "Pendapatan Jasa Telekomunikasi" berdasarkan produk dapat dinyatakan seperti pada Tabel 4.3. :

Tabel 4.3. Struktur Pendapatan Usaha BTEL berdasarkan Produk

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
* Jastel	1.503.389.726.938	829.360.908.756
- Prabayar		
* ESIA	1.252.341.682.694	583.436.667.948
* Wifone	24.950.696.959	882.917.840
* Esiatel	2.771.203.276	36.822.668
- Pasca Bayar		
* ESIA	121.273.281.178	85.518.289.984
* Wifone & Regular Ratelindo	64.105.897.796	94.459.067.428
* Esiatel	37.946.965.035	65.027.142.888
* Interkoneksi (Masuk)	168.642.356.823	90.522.565.576
JUMLAH	1.672.032.083.761	919.883.474.332

Menggunakan data pendapatan pada Tabel 4.3. dapat dihitung besarnya pendapatan layanan ESIA (prabayar dan pascabayar) terhadap total pendapatan usaha BTEL yaitu sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Prosentase Pendapatan Pemakaian Pulsa terhadap Pendapatan Jasa Telekomunikasi	78,80%	78,87%
Rata - rata Prosentase Pendapatan Pemakaian Pulsa terhadap Pendapatan Jasa Telekomunikasi	<u>78,84%</u>	

Dari kedua hasil perhitungan rasio diatas maka dapat diperoleh rasio layanan percakapan ESIA terhadap pendapatan total yaitu :

$$= 77,44 \% \times 78,84 \% = \underline{61,05 \%}$$

Dari perhitungan diatas diperoleh proporsi pendapatan percakapan ESIA yang akan digunakan sebagai proporsi biaya percakapan ESIA sebesar 61,05 %.

Dengan menggunakan nilai proporsi diatas akan dihitung *stand alone cost* ESIA untuk mendapatkan biaya per menit dari percakapan ESIA.

4.1.2. Perhitungan Beban Usaha

Berdasarkan penjelasan pada Gambar 3.3. tentang Alur Produksi pada perusahaan jasa, maka aktiva/asset yang harus ditanggung dalam biaya produksi tahunan adalah biaya penyusutan aktiva pada tahun tersebut. Sehingga berdasarkan Laporan Keuangan BTEL tahun 2007 dapat dihitung biaya penyusutan asset untuk layanan percakapan ESIA sebagai berikut :

Tabel 4.4. Perhitungan Penyusutan Asset/Aktiva BTEL

Jenis Aktiva	Keterkaitan dengan Layanan	Penyusutan	Nilai Akhir (61,05 % x Penyusutan)
Tanah	1	0	0
Bangunan	1	436.398.738	266.415.413
Peralatan Telekomunikasi	1	202.241.877.170	123.465.877.516
Fasilitas telekomunikasi	1	9.497.129.310	5.797.866.498
Peralatan pengangkutan	1	310.649.679	189.647.346
Peralatan dan perabot kantor	1	3.754.054.710	2.291.798.640
Peralatan Telekomunikasi dalam Penyelesaian	0	0	0
TOTAL		216.240.109.607	132.011.605.412

Kolom “Keterkaitan dengan Layanan” menyatakan apakah jenis biaya tersebut memberikan kontribusi terhadap layanan atau tidak, seperti jenis aktiva “Peralatan Telekomunikasi dalam Penyelesaian” tidak dianggap terkait dengan layanan pada

tahun 2007 karena peralatan tersebut belum produktif. Sehingga total penyusutan aktiva/asset yang dianggap berpengaruh terhadap layanan percakapan ESIA adalah sebesar **Rp. 132.011.605.412**.

Dengan cara yang sama dihitung juga biaya – biaya beban lainnya dan perhitungan secara rinci dapat dilihat pada Lampiran I buku ini. Biaya – biaya beban secara keseluruhan setelah dihitung ditabulasikan dalam Tabel 4.5.

Tabel 4.5. Perhitungan Beban Usaha BTEL

Jenis Beban	Keterkaitan dengan Layanan	Nilai	Nilai Akhir (61,05 % x Nilai)
Penyusutan	1	216.240.109.607	132.011.605.412
Beban Operasi dan Pemeliharaan	1	267.908.591.748	163.554.501.358
Beban Umum dan Administrasi	1	112.585.995.762	68.732.198.085
Beban Karyawan	1	153.807.586.045	93.897.410.593
Beban Penjualan dan Pemasaran	1	210.233.173.471	128.344.453.724
Biaya Usaha Lainnya	1	10.824.415.219	6.608.156.245
		971.599.871.852	593.148.325.418

Perhitungan Beban Usaha tersebut dilakukan dengan memilah – milah komponen beban usaha yang dianggap berkontribusi terhadap terselenggaranya layanan. Dari hasil pemilahan dan perhitungan diperoleh besarnya beban usaha yang berkontribusi terhadap layanan ESIA adalah **Rp. 593.148.325.418**.

Beban lain yang harus diperhitungkan adalah beban finansial yang ditimbulkan atas aktivitas pendanaan yang diperoleh dari Laporan Laba Rugi yaitu seperti pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6. Perhitungan Beban Finansial BTEL

Jenis Beban	Keterkaitan dengan Layanan	Nilai	Nilai Akhir (61,05 % x Nilai)
Biaya Finansial	1	89.858.989.534	54.857.674.141

4.1.3. Perhitungan Biaya Per Unit

Dari hasil perhitungan nilai asset dan beban usaha dan beban finansial yang terkait dengan layanan percakapan ESIA maka selanjutnya dapat dihitung biaya per unit (menit) percakapan menggunakan layanan ESIA.

Diketahui bahwa jumlah trafik pada Bakrie Telecom sejumlah 5.308.000.000 menit yang terdiri dari trafik Jasa Telekomunikasi dan Jasa Interkoneksi. Dari angka tersebut dapat kita perkirakan bahwa trafik untuk produk/layanan percakapan ESIA adalah sebesar 61,05 % dari keseluruhan trafik yaitu sebesar **3.240.460.814** menit.

Sehingga biaya per menit percakapan menggunakan ESIA secara rata – rata adalah :

$$= \left[\frac{593.148.325.418 + 54.857.674.141}{3.240.460.814} \right] = 200 \text{ Rupiah}$$

Tarif yang dapat dihitung hanyalah tarif rata – rata, artinya tidak melihat jenis panggilan apakah lokal atau jarak – jauh, ke telepon tetap atau ke telepon bergerak dan apakah on-net ataukah offnet. Hal ini dikarenakan data trafik yang ada pada laporan operasional yang dikeluarkan oleh operator tidak merinci besarnya trafik masing – masing layanan. Sedangkan pada kenyataannya tarif yang berlaku seperti pada tabel 2.4. adalah Rp 50/menit on-net dan Rp 800/menit off-net, sehingga kemungkinan tarif berdasarkan hasil perhitungan diatas cukup wajar karena masih berada dalam kisaran tariff termurah dan tertinggi yang diberlakukan.

4.2. KINERJA BISNIS BAKRIE TELECOM

Untuk dapat melihat Kinerja Keuangan BTEL maka dibutuhkan data – data dari Neraca / *Balance Sheet* dan Laporan Laba Rugi / *Income Statement / Profit and Loss Statement*. Dari data Laporan Keuangan BTEL tahun 2007 didapatkan beberapa data seperti dalam Tabel 4.7.

Tabel 4.7. Ringkasan Laba Rugi dan Neraca Bakrie Telecom tahun 2007 [22]

		2007	2006
LABA-RUGI			
Pendapatan Usaha	juta	1.672.032	919.883
Pendapatan Usaha Bersih	juta	1.289.889	607.921
Beban Usaha	juta	971.600	469.074
EBITDA	juta	545.350	291.515
Laba Usaha / EBIT	juta	318.289	138.847
Laba Usaha sblm PPh	juta	219.693	75.398
Laba Bersih (NI)	juta	144.269	72.680
NERACA			
Ekuitas	juta	1.875.209	1.495.422
Aktiva Lancar	juta	926.983	527.412
Aktiva Tidak Lancar	juta	3.737.181	1.689.727
Jumlah Aktiva		4.664.164	2.217.139
Kewajiban Lancar	juta	514.367	299.516
Kewajiban Tdk Lancar	juta	2.274.588	422.201
Jumlah Kewajiban		2.788.955	721.717

Dari data – data diatas akan dihitung rasio – rasio keuangannya untuk dijadikan perbandingan dalam analisis selanjutnya.

4.2.1. Likuiditas Bakrie Telecom

Hal ini dilakukan untuk menilai kemampuan perusahaan untuk dapat memenuhi kewajibannya yang sudah jatuh tempo. Oleh karena itu kita lihat dengan membandingkan antara “aktiva lancar” dengan “kewajiban lancar” yang biasa disebut dengan “rasio lancar”.

Untuk tahun 2006 dan 2007 diperoleh Rasio Lancar BTEL sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Rasio Lancar	1,80	1,76

Berdasarkan perhitungan diatas dapat kita katakan bahwa Bakrie Telecom memiliki likuiditas dari uang kas, piutang dan persediaan yang cukup memadai untuk menyelesaikan seluruh kewajiban yang akan jatuh tempo.

4.2.2. Profitabilitas Bakrie Telecom

Hal yang akan kita tinjau selanjutnya adalah apakah laba perusahaan sudah cukup memadai dibanding dengan modal yang telah diinvestasikan. Hal ini dapat dinilai dari beberapa rasio yaitu : Tingkat Pengembalian Asset/ *Return on Asset* (RoA), Tingkat Pengembalian Ekuitas / *Return on Equity* (RoE), Margin EBITDA , Margin Laba Bersih dan Margin Laba Operasi. Dengan menggunakan persamaan (3.3), (3.4), (3.5), (3.6) dan (3.7) , diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
RoA	3,09%	3,28%
RoE	7,69%	4,86%
Margin EBITDA	42,28%	47,95%
Margin Laba Bersih	11,18%	11,96%
Margin Laba Operasi	24,68%	22,84%

4.3. PERHITUNGAN TARIF PUNGUT LAYANAN FWA PT. TELKOM

PT. Telkom Indonesia (TLKM) adalah operator telekomunikasi terbesar di Indonesia dengan nilai asset mencapai 76,8 Trilyun Rupiah dan pendapatan usaha sebesar 45,3 Trilyun Rupiah pada triwulan III tahun 2007. TLKM memiliki lisensi untuk melayani hampir semua jenis layanan telekomunikasi seperti seluler, telepon tetap kabel, telepon tetap nirkabel, SLJJ, SLI, layanan jasa nilai tambah serta berbagai macam layanan komunikasi data dan Internet, dan hampir di setiap layanan menjadi pemimpin pasar. Menurut majalah FORBES bulan April 2006 PT. Telkom Indonesia menduduki peringkat 875 perusahaan terbesar di dunia dan

satu – satunya perusahaan di Indonesia yang menduduki peringkat di bawah 1000, sedangkan untuk kategori perusahaan Telekomunikasi PT. Telkom berada di peringkat 40 [13].

Dari Laporan Tahunan 2007 PT. Telkom diperoleh data – data seperti Tabel 4.8.

Tabel 4.8. Kinerja Operasional dan Keuangan PT. Telkom 2006 – 2007 [20]

	2006	2007
Jumlah Pelanggan FWA (juta)	4,176	6,363
Trafik percakapan FWA (menit)	5.693.558.400	9.144.000.000
Pendapatan Kotor Konsolidasi (trilyun rupiah)	51,29	59,44
EBITDA Konsolidasi (trilyun rupiah)	30,77	36,02
EBIT Konsolidasi (trilyun rupiah)	21,6	26,47
Laba Bersih Konsolidasi (trilyun rupiah)	11	12,9
Total Asset Konsolidasi (trilyun rupiah)	75,3	82,06
Kewajiban Konsolidasi (trilyun rupiah)	38,8	39
Ekuitas Konsolidasi (trilyun rupiah)	28,07	33,75
Hak Minoritas (trilyun rupiah)	8,19	9,3

Dikarenakan dari Laporan Tahunan TLKM tahun 2007 tidak terdapat rincian trafik dari SMS maka trafik SMS untuk TLKM juga tidak dapat dihitung. Selanjutnya penulis hanya akan menghitung tarif percakapan dari layanan FWA.

4.3.1. Perhitungan Proporsi Biaya

Sebagai perusahaan *Full Service and Network Provider* (FSNP), TLKM memiliki berbagai pendapatan dari kegiatan penyelenggaraan jasa dan jaringannya. Mengingat untuk layanan FWA, TLKM tidak memiliki Laporan Keuangan tersendiri maka dalam penelitian ini penulis akan menggunakan Laporan Tahunan Konsolidasian untuk tahun 2007. Sehingga dalam penentuan proporsi biaya harus lebih cermat mengingat jenis layanannya tidak homogen.

Dari Laporan Tahunan TLKM tahun 2007 diperoleh pendapatan usaha seperti disajikan dalam Tabel 4.9.

Tabel 4.9. Struktur Pendapatan PT. Telkom tahun 2007 [20]

	2007	2006	2005
Pendapatan Usaha Kotor (Milyar)			
* Telpon			
- Telpon Tetap	11.001,2	10.979,0	10.781,3
* Lokal & SLJJ	7.023,0	7.130,9	7.223,1
* Abonemen	3.700,6	3.491,5	3.289,8
* PSB	123,7	170,2	197,3
* Kartu Telepon	1,0	4,0	10,9
* Lain - lain	152,9	182,4	60,2
- Selular	22.638,1	20.622,6	14.570,9
* Pulsa	21.823,2	19.257,3	13.666,3
* Abonemen	371,8	297,4	383,5
* Fitur	130,4	109,2	64,1
* Jasa Penyambungan	312,7	958,7	457,0
* KSO	0	489,4	588,7
* Interkoneksi - net	9651,3	8.681,5	7.742,1
* Jaringan	707,4	718,7	586,6
* Data dan Internet	14.684,1	9.065,2	6.934,3
- SMS	12.639,3	6.730,5	5.309,2
- Internet	1374,8	907,5	711,4
- Komunikasi data	443,2	1.122,3	610,4
- VoIP	198,3	278,0	292,7
- E-business	28,5	26,9	10,6
* Pola Bagi Hasil	428	415,5	302,3
* Jastel lainnya	329,9	322,1	301,0
	59.440,0	51.294,0	41.807,2

Sebagaimana diketahui bahwa penyelenggaraan FWA termasuk dalam penyelenggaraan layanan telepon tetap sehingga pendapatan usaha layanan FWA Telkom berada di dalam komponen pendapatan "Telepon Tetap". Pendapatan Telepon Tetap ini tidak termasuk pendapatan dari SMS karena pendapatan SMS berada di dalam komponen pendapatan "Data dan Internet". Karena yang akan dihitung adalah biaya percakapan maka akan digunakan komponen pendapatan "Lokal dan SLJJ".

Dari tabel 4.9. diatas dapat dihitung rasio pendapatan "Lokal dan SLJJ" Telepon Tetap terhadap Pendapatan Telepon Tetap, yaitu :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Prosentase Lokal & SLJJ Telepon tetap terhadap Telpon Tetap	63,84%	64,95%	67,00%
Rata - rata Prosentase Lokal & SLJJ Telepon tetap terhadap Telpon Tetap	<u>65,26%</u>		

Dalam perhitungan digunakan prosentase rata – rata selama tahun 2005 hingga 2007 untuk memperkecil deviasi, sehingga diperoleh prosentase sebesar **65,26 %**.

Pada Laporan Tahunan TLKM tahun 2007 ditemukan juga perincian Laba Rugi masing – masing segmen yang dibagi atas Segmen Telepon Tetap Kabel, Segmen Telepon Tetap Nirkabel, Telepon Selular dan Segmen Lainnya. Penyajian Laporan menggunakan segmen seperti ini biasa dilakukan oleh perusahaan – perusahaan publik seperti TLKM. Segmen – segmen disajikan untuk divisi yang memiliki pendapatan usaha yang cukup signifikan yaitu minimal 10 % dari pendapatan konsolidasi. Berdasarkan data Laba Rugi masing – masing segmen, dibawah ini ditampilkan besarnya beban masing masing segmen sebagai berikut :

Tabel 4.10. Beban Usaha Total Masing – masing Segmen PT. Telkom [20]

	2006	2005	2004
Total Beban Segmen Telepon Tetap kabel (Milyar)	(21.122,3)	(21.806,2)	(19.574,3)
Total Beban Segmen Telepon Tetap Nirkabel (Milyar)	(1.971,6)	(2.268,6)	(2.733,6)
Total Beban Segmen Seluler (Milyar)	(22.670,1)	(17.406,5)	(11.992,8)
Total Beban Segmen Lainnya (Milyar)	(663,2)	(424,5)	(377,6)

Pada tahun 2005 terdapat beban lain yang sangat signifikan yaitu beban penurunan nilai aktiva dan kerugian atas komitmen pembelian sebesar karena kebijakan Pemerintah yang membersihkan pita frekuensi 1900 MHz dari FWA dan terminasi layanan WLL. Biaya beban sebesar hampir 700 Milyar ini tidak dimasukkan dalam perhitungan karena tidak sepatutnya biaya ini ditanggung oleh tarif layanan.

Berdasarkan tabel 4.10. maka didapat proporsi beban FWA terhadap segmen lain rata – rata sepanjang tahun 2005 hingga 2007 adalah sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Prosentase Beban Usaha Segmen FWA terhadap Segmen Lain	4,25%	5,41%	7,88%
Rata – rata Prosentase Beban Usaha Segmen FWA terhadap Segmen Lain	<u>5,85%</u>		

Dari kedua prosentase yang diperoleh diatas maka dapat dinyakan bahwa prosentase biaya percakapan Lokal dan SLJJ layanan FWA terhadap keseluruhan biaya adalah sebesar :

$$= [65,26 \% \times 5,85 \%] = 3,82 \%$$

Prosentase sebesar 3,82 % ini akan digunakan untuk menghitung proporsi biaya selanjutnya.

4.3.2. Perhitungan Beban Usaha

Besarnya beban usaha yang harus ditutupi oleh Layanan Percakapan FWA untuk tahun 2007 adalah seperti pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11. Perhitungan Beban Usaha Layanan Percakapan FWA Telkom

Jenis Beban	Keterkaitan dengan Layanan	Nilai (Juta Rupiah)	Nilai Akhir (3,82 % x Nilai)
Penyusutan	1	9.545.004	358.404
Operasi, Pemeliharaan & Jastel	1	9.590.596	366.004
Umum dan Administrasi	1	3.567.666	92.170
Karyawan	1	8.494.890	336.845
Pemasaran	1	1.769.147	67.516
Penurunan Nilai Aktiva	1	0	0
Kerugian komitmen pembelian	1	0	0
		32.967.303	1.220.939

Masing – masing komponen tersebut telah dipilah – pilah sesuai keterkaitannya dengan layanan percakapan FWA. Pemilahan masing – masing komponen dapat dilihat pada Lampiran II.

Selain beban usaha diatas, beban finansial dari aktivitas pendanaan juga harus dimasukkan dalam perhitungan. Beban tersebut adalah seperti Tabel 4.12.

Tabel 4.12. Perhitungan Beban Finansial Layanan Percakapan FWA Telkom

Jenis Beban	Keterkaitan dengan Layanan	Nilai (Juta Rupiah)	Nilai Akhir (3,82 % x Nilai)
Beban bunga	1	1.436.165	54.808

4.3.3. Perhitungan Biaya per Unit

Dari kedua macam biaya diatas maka dapat dihitung biaya per unit (menit) percakapan FWA untuk lokal dan SLJJ adalah :

$$= \frac{1.220.939.000.000 + 54.808.000.000}{9.144.000.000} = 140 \text{ rupiah}$$

Tarif yang didapat dari perhitungan diatas adalah tarif rata – rata SLJJ dan Lokal untuk layanan FWA PT. Telkom. Jika dibandingkan dengan tarif yang diberlakukan saat ini sebesar 49 rupiah hingga 800 rupiah maka hasil perhitungan masih wajar.

4.4. KINERJA BISNIS PT. TELKOM

Dari data Laporan Keuangan TLKM tahun 2007 didapatkan beberapa data sebagai berikut :

Tabel 4.13. Ringkasan Laba Rugi dan Neraca PT. Telkom tahun 2006 – 2007 [20]

	Satuan (Rupiah)	2007	2006
LABA-RUGI			
Pendapatan Usaha Bersih	Milyar	59.440	51.294
Beban Usaha	Milyar	23.422	20.523
EBITDA	Milyar	36.018	30.771
Laba Usaha / EBIT	Milyar	26.473	21.593
Laba Usaha sblm PPh	Milyar	25.596	21.993
Laba Bersih (NI)	Milyar	12.857	11.006
NERACA			
Ekuitas	Milyar	33.749	28.069
Aktiva Lancar	Milyar	15.978	13.921
Aktiva Tidak Lancar	Milyar	66.081	61.215
<i>Jumlah Aktiva</i>	Milyar	82.059	75.136
Kewajiban Lancar	Milyar	20.675	20.536
Kewajiban Tdk Lancar	Milyar	18.331	18.344
<i>Jumlah Kewajiban</i>	Milyar	39.006	38.880

Dari data – data diatas akan dihitung rasio – rasio keuangannya untuk dijadikan perbandingan dalam analisis selanjutnya.

4.4.1. Likuiditas PT. Telkom

Hal ini dilakukan untuk menilai kemampuan perusahaan untuk dapat memenuhi kewajibannya yang sudah jatuh tempo. Sama dengan yang digunakan untuk Bakrie Telecom digunakan “rasio lancar” yaitu perbandingan antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar.

Untuk tahun 2006 dan 2007 diperoleh Rasio Lancar TLKM sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Rasio Lancar	0,77	0,68

Berdasarkan perhitungan diatas dapat kita katakan bahwa TLKM memiliki likuiditas dari uang kas, piutang dan persediaan yang cukup memadai untuk menyelesaikan seluruh kewajiban yang akan jatuh tempo.

4.4.2. Profitabilitas PT. Telkom

Selanjutnya dilihat apakah laba perusahaan sudah cukup memadai dibanding dengan modal yang telah diinvestasikan. Hal ini dapat dinilai dari beberapa rasio yaitu : Tingkat Pengembalian Asset/ *Return on Asset* (RoA), Tingkat Pengembalian Ekuitas / *Return on Equity* (RoE), Margin EBITDA, Margin Laba Bersih dan Margin Laba Operasi. Dengan menggunakan persamaan (3.3), (3.4), (3.5), (3.6) dan (3.7) maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
RoA	15,67%	14,65%
RoE	38,10%	39,21%
Margin EBITDA	60,60%	59,99%
Margin Laba Bersih	21,63%	21,46%
Margin Laba Operasi	44,54%	42,10%