

**SKRIPSI**

**KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT TELEKOMUNIKASI  
INDONESIA TBK TAHUN 2024**



**Nama : Syahny Ramadhany**

**NIM : 146220121026**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN HUMANIORA**

**UNIVERSITAS PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH SORONG**

**TAHUN 2025**

**KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT TELEKOMUNIKASI**

**INDONESIA TBK TAHUN 2024**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk ujian skripsi**

**Untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh**

**Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN HUMANIORA**

**UNIVERSITAS PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH SORONG**

**TAHUN 2025**

## HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN  
KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT  
TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK TAHUN 2024

NAMA : Syahny Ramadhany

NIM : 146220121026

Telah disetujui oleh tim pembimbing

Pada Jumat, 23 Mei 2025

**Pembimbing I**

Alyn Wulandary, S.E., M.Ak., Akt.

NIDN. 1409039302



Handwritten signature of Alyn Wulandary, S.E., M.Ak., Akt. The signature is written in black ink and is positioned above a horizontal dotted line.

**Pembimbing II**

Musriani, S.M., M.M.

NIDN. 1401129801



Handwritten signature of Musriani, S.M., M.M. The signature is written in black ink and is positioned above a horizontal dotted line.

## HALAMAN PENGESAHAN

### KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK TAHUN 2024

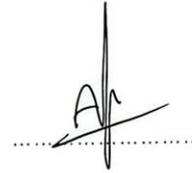
NAMA : Syahny Ramadhany  
NIM : 146220121026  
WAKTU PENELITIAN : 12 Desember 2024 - 28 April 2025

Skripsi ini telah di uji oleh Dewan Penguji Skripsi  
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Bisnis dan Humaniora Humaniora  
Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong.

Pada: 24 Mei 2025

Dewan Penguji Skripsi  
Pembimbing Skripsi

Alyn Wulandary, S.E., M.Ak., Akt.  
NIDN. 1409039302



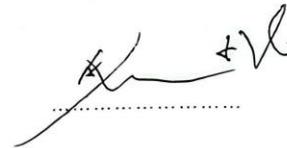
Ketua Penguji

Annisa' Khaerani, S.E., M.Acc.  
NIDN. 1407039501

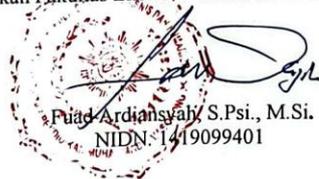


Anggota Penguji

Yusron Difinubun, S.E., M.Acc.  
NIDN. 1407079001



Sorong  
Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Humaniora



Puad Ardiansyah, S.Psi., M.Si.  
NIDN. 1419099401

# HALAMAN PERNYATAAN

## HALAMAN PERNYATAAN

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Syahny Ramadhany

NIM : 146220121026

Judul Skripsi : **Kepatuhan Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Tahun 2024**

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar Pustaka.

Sorong, 22 Mei 2025

Yang membuat pernyataan,



**Syahny Ramadhany**

**146220121026**

## **MOTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTO**

وَأَفْوِضْ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ

“Aku menyerahkan urusanku kepada Allah.”

(40:44)

### **PERSEMBAHAN**

Kepada mereka, cinta yang membangun asa dan doa yang memberi makna:  
Keluarga tercinta yang senantiasa hadir dalam setiap langkah.

## ABSTRAK

Syahny Ramadhany/ 146220121026. **KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK TAHUN 2024**. Skripsi. Fakultas Ekonomi Bisnis dan Humaniora. Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong. April, 2025.

Pertumbuhan jumlah investor di pasar modal Indonesia terus mengalami peningkatan yang signifikan sejak awal hingga pertengahan tahun 2024. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk sebagai perusahaan terdaftar di pasar modal perlu mengimplementasikan PSAK 72 untuk meningkatkan kualitas laporan keuangan dan sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan dalam memaparkan transparansi informasi yang berguna bagi investor dalam menilai kinerja keuangan perusahaan sekaligus untuk mempertahankan nilai perusahaan di pasar modal. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk menganalisis konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan (2) untuk mengevaluasi tingkat kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 pada tahun 2024. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan open coding, axial coding, dan selective coding. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah melakukan analisis lima langkah dalam implementasi PSAK 72 dan menetapkan strategi kepatuhan implementasi PSAK 72 untuk meningkatkan kepatuhan perusahaan terhadap standar tersebut.

**Kata Kunci:** Kepatuhan, PSAK 72, Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan, Lima Langkah Analisis

**Abstract:** *The number of investors in the Indonesian capital market has continued to grow significantly from early to mid-2024. As a publicly listed company, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk is required to implement PSAK 72 to enhance the quality of its financial statements and demonstrate corporate responsibility through transparent disclosure of information that is useful for investors in assessing the company's financial performance, as well as in maintaining its market value. This study aims to: (1) identify the concepts and mandatory requirements for the implementation of PSAK 72 at PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, and (2) evaluate the company's level of compliance with the concepts and mandatory requirements of PSAK 72 in 2024. This research employs a qualitative method using a case study approach, with data collected through interviews and documentation. Data analysis was conducted using open coding, axial coding, and selective coding. The findings indicate that PT Telekomunikasi Indonesia Tbk has carried out the five-step analysis required in the implementation of PSAK 72 and has established a compliance strategy to improve the company's compliance with the standard.*

**Keywords:** *Compliance, PSAK 72, Revenue from Contracts with Customer, Five Steps Model*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul "*Kepatuhan Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Tahun 2024*". Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Humaniora, Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Orang tua dan keluarga tercinta, atas doa dan dukungan yang tiada henti. Semoga sehat dan sejahtera selalu mengiringi.
2. Ibu Alyn Wulandary, S.E., M.Ak., Akt., selaku Ketua Program Studi Akuntansi sekaligus dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama proses penyusunan skripsi ini.
3. Kak Frederick Edwin dan Kak Efan Rasya, selaku informan dari PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat yang telah memberikan informasi data kualitatif secara jujur serta senantiasa mengarahkan dan mendukung sejak awal penelitian ini berlangsung.
4. Ibu Annisa' Khaerani, S.E., M.Acc. dan Bapak Yusron Difinubun S.E., M.Acc., selaku dosen penguji skripsi yang telah memberikan berbagai saran

konstruktif untuk perbaikan skripsi ini.

5. Satu-satunya sahabat sejak awal perkuliahan. Semoga bertahan lama.
6. Para sahabat di dekat rumah yang selalu ikut mendoakan dan merayakan.
7. Teman-teman akuntansi angkatan 21.
8. Semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung selama proses penelitian ini berlangsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, segala bentuk kritik dan saran yang membangun dari pembaca diharapkan untuk penelitian yang lebih baik di masa depan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Sorong, 21 Mei 2025

Syahny Ramadhany

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN SUB JUDUL .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN .....	v
MOTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Rumusan Masalah .....	8
1.3    Tujuan Penelitian .....	8
1.4    Manfaat Penelitian .....	9
BAB II.....	11
TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1    Kajian Teori .....	11
2.2    Kerangka Pikir .....	32
BAB III.....	33
METODE PENELITIAN.....	33
3.1    Jenis Penelitian.....	33
3.2    Waktu dan Tempat Penelitian .....	33
3.3    Desain Penelitian.....	34
3.4    Subjek Penelitian.....	35
3.5    Teknik Pengumpulan Data.....	35

3.6	Instrumen Penelitian.....	37
3.7	Teknik Analisis Data.....	39
BAB IV .....		45
HASIL DAN PEMBAHASAN.....		45
4.1	Objek Penelitian.....	45
4.2	Hasil Penelitian .....	47
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian .....	79
BAB V.....		87
PENUTUP.....		87
5.1	Kesimpulan .....	87
5.2	Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA .....		89
LAMPIRAN.....		92

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	28
Tabel 3.1 Kalender Kegiatan.....	34
Tabel 3.2 Data Informan .....	36
Tabel 3.3 Indikator Penelitian .....	38
Tabel 3.4 Instrumen Penelitian .....	38
Tabel 4.1 Kategori Implementasi PSAK 72 .....	47
Tabel 4.2 Kategori Kepatuhan Implementasi PSAK 72 .....	62
Tabel 4.3 Triangulasi Data .....	70

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	32
Gambar 3.1 Desain Penelitian.....	34
Gambar 3.2 Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif .....	40
Gambar 3.3 Komponen Analisis Data .....	42
Gambar 4.1 Laporan Auditor Independen .....	46
Gambar 4.2 Checklist Dokumen .....	49
Gambar 4.3 Proses Outbound Logistics.....	53
Gambar 4.4 Surat Penawaran Harga .....	55
Gambar 4.5 Berita Acara Splitting.....	57
Gambar 4.6 Mekanisme Pengakuan Pendapatan PSAK/IFRS .....	61
Gambar 4.7 Paket Dokumen Contract Review PSAK/IFRS .....	66
Gambar 4.8 Kewenangan Pasca TO 2024.....	67
Gambar 4.9 Report Boothcamp PSAK 72 .....	69

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Transkrip Wawancara
2. Daftar Kode Kategori dan Tema
3. Open Coding
4. Axial Coding
5. Selective Coding

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Sejak awal hingga pertengahan tahun 2024, jumlah investor pasar modal di Indonesia terus mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Hal ini dapat terlihat dari meningkatnya jumlah *single investor identification* (SID) yang tercatat di PT Bursa Efek Indonesia (BEI). Dalam Siaran Pers yang diterbitkan oleh PT Bursa Efek Indonesia (BEI) pada Oktober 2024, disebutkan bahwa jumlah investor pasar modal di Indonesia telah melampaui 14 juta *single investor identification* (SID), yakni tumbuh sebanyak 1.833.590 SID baru dibanding posisi di akhir tahun 2023 yang berjumlah 12.168.061 SID, sehingga pada Oktober 2024 jumlah SID yang tercatat di PT Bursa Efek Indonesia (BEI) adalah 14.001.651 SID (BEI, 2024).

Dengan berkembangnya ketertarikan terhadap investasi pasar modal di Indonesia yang disertai dengan peningkatan literasi keuangan masyarakat (BEI, 2024), maka perusahaan *go public* atau IPO yang terdaftar di BEI memerlukan laporan keuangan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan (Tamam & Muis, 2020). Perusahaan perlu menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku dan telah melewati proses audit oleh Akuntan Publik sesuai dengan standar waktu dan kualitas audit yang telah ditetapkan sebelumnya (Rohmanullah, Yazid, & Hanifah, 2020).

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 Tahun 2022 Paragraf 9, disebutkan bahwa laporan keuangan disusun dan disajikan secara terstruktur guna memberikan informasi terkait posisi dan kinerja keuangan suatu perusahaan yang dapat dimanfaatkan oleh berbagai pihak pengguna laporan keuangan untuk dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam hal pengambilan keputusan bisnis (Ferdiana et al., 2024).

Sebagian besar pengguna, umumnya menggunakan laporan keuangan sebagai acuan dalam melakukan penilaian terhadap kinerja dan posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk menyediakan laporan keuangannya secara lengkap dan menggambarkan posisi keuangan yang aktual dan komprehensif (Dharma, Ramadhani & Reitandi, 2024).

Berdasarkan PSAK No.1 Tahun 2020 Paragraf 2, umumnya terdapat lima jenis komponen laporan keuangan yang perlu disusun dan disajikan oleh perusahaan, yaitu laporan posisi keuangan, laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan (Tanjung & Sihite, 2024).

Laporan laba rugi komprehensif sebagai bagian dari laporan keuangan perusahaan, perlu disusun pada setiap periode akuntansi untuk melaporkan pendapatan dan beban perusahaan yang menunjukkan laba atau rugi bersih perusahaan. Pendapatan merupakan komponen penting dalam laporan laba rugi karena mencerminkan kinerja keuangan suatu perusahaan, sehingga nilai

pendapatan perlu diukur secara wajar sesuai dengan standar pengakuan pendapatan yang berlaku (Sihotang, 2021).

Pendapatan perlu dibedakan berdasarkan sumber penerimaannya. Hal ini akan berpengaruh pada saat informasi pendapatan digunakan untuk pengambilan keputusan bisnis atas pencapaian perusahaan selama suatu periode akuntansi. Menurut Deviyanti & Siti (2024), pendapatan dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional.

Pendapatan operasional didefinisikan sebagai semua pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk baik barang atau jasa dalam suatu periode tertentu dari aktivitas bisnis utama perusahaan. Pendapatan ini dihasilkan dari waktu ke waktu dan terjadi secara normal selama perusahaan menjalankan aktivitas bisnisnya, termasuk aktivitas penjualan. Dalam melakukan penjualan produk baik barang atau jasa, dibutuhkan suatu perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu antara perusahaan dan pelanggan. Perjanjian inilah yang disebut dengan kontrak.

Definisi kontrak adalah kesepakatan yang terjadi antara dua belah pihak atau lebih yang bentuknya dapat berupa lisan maupun dituangkan ke dalam tulisan, atau berdasarkan praktiknya, suatu perjanjian yang menghasilkan hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak yang bersepakat (Mahrus & Biswan, 2021).

Informasi pendapatan merupakan salah satu komponen penting yang perlu disajikan oleh perusahaan, terutama bagi perusahaan yang menjalankan

bisnisnya untuk mendapatkan laba. Pengakuan pendapatan kerap menjadi masalah penting yang dihadapi perusahaan karena prosesnya yang kompleks, termasuk kompleksitas waktu pengakuan pendapatan. Pengakuan pendapatan perlu dilakukan sesuai dengan standar yang berlaku agar informasi keuangan perusahaan yang disajikan menggambarkan keadaan sebenarnya. Oleh karena itu, pengukuran dan pencatatan pendapatan perlu dilakukan dan diakui secara wajar dengan mematuhi ketentuan pengakuan akuntansi pendapatan yang berlaku (Fadhilah, 2022).

Pada tahun 2017, Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntansi Indonesia (DSAK IAI) mengesahkan dan menetapkan tiga Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) baru di Indonesia. Salah satu dari ketiga PSAK tersebut membahas pengakuan pendapatan secara komprehensif, yaitu PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan yang mulai berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2020. PSAK 72 merupakan hasil adopsi dari *International Financial Reporting Standards (IFRS) 15 tentang Revenue from Contracts with Customers* yang dikeluarkan oleh *International Accounting Standard Board (IASB)* dan telah berlaku efektif sejak tanggal 1 Januari 2018 di pasar global yang menggunakan IFRS sebagai standar pelaporan keuangannya. Dengan adanya pengesahan standar ini, maka PSAK 72 menjadi satu-satunya standar pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan dan menggantikan semua standar pengakuan pendapatan lain yang berlaku sebelumnya, termasuk PSAK 23 tentang Pendapatan, PSAK 34 tentang Kontrak Konstruksi, ISAK 10 tentang Program Loyalitas Pelanggan, ISAK 21 tentang Perjanjian Konstruksi Real Estat, ISAK 27 tentang Pengalihan Aset

dari Pelanggan, dan PSAK 44 tentang Akuntansi Aktivitas Pengembangan Real Estate (Mahrus & Biswan, 2021).

PSAK 72 memuat aturan baru yang lebih detail dan komprehensif dengan menetapkan pedoman wajib dalam penyajian informasi keuangan yang ditimbulkan atas kontrak dengan pelanggan dari sisi jumlah, sifat, waktu, serta ketidakpastian pendapatan dan arus kas akibat adanya kontrak dengan pelanggan. Pedoman penyajian ini perlu dipatuhi agar pelaporan yang dilakukan perusahaan dapat berguna bagi berbagai pihak pengguna laporan keuangan. DSAK IAI mengambil langkah besar dalam mengatur pengakuan akuntansi pendapatan dari kontrak dengan pelanggan dengan diberlakukannya PSAK 72. PSAK 72 mewajibkan perusahaan untuk mengakui pendapatannya setelah pengalihan hak dan kewajiban yang telah disepakati dalam kontrak dan lima tahap analisis transaksi berdasarkan kontrak yang dipersyaratkan dalam standar ini terpenuhi. Ketidakpatuhan terhadap persyaratan penerapan standar ini akan berdampak langsung pada saat perusahaan melaporkan pendapatannya dalam laporan keuangan yang mengakibatkan terjadinya kekeliruan dalam penyampaian informasi keuangan kepada berbagai pihak pengguna laporan keuangan (Puspamurti & Firmansyah, 2020).

Aturan baru PSAK 72 membawa dampak signifikan baik bagi perusahaan kecil maupun perusahaan besar, terutama di tengah kompleksitas bisnis yang terus meningkat. Bagi perusahaan telekomunikasi, kompleksitas penerapan PSAK 72 sering kali disebabkan oleh volume kontrak jangka panjang yang beragam, adanya produk yang diperjualkan secara *bundling*, serta

berkembangnya penjualan layanan digital yang dipengaruhi oleh peningkatan kebutuhan pasar atas teknologi dan digitalisasi (Puspamurti & Firmansyah, 2020).

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, sebagai salah satu perusahaan telekomunikasi dengan tingkat kompleksitas bisnis yang tinggi, menjadikan penerapan PSAK 72 sebagai tantangan yang signifikan dalam melakukan pengakuan atas seluruh pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Puspamurti & Firmansyah (2020) tentang Penerapan PSAK 72 terkait Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, diketahui bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk menghadapi berbagai kendala teknis dalam mengimplementasikan PSAK 72 pada tahun pertama standar ini diberlakukan. Kendala tersebut umumnya diakibatkan oleh beragamnya interpretasi dalam pengaplikasian PSAK 72 atas kewajiban pelaksanaan yang diperjanjikan dalam kontrak dan proses kerja yang belum didukung oleh sistem dan sumber daya manusia yang memadai.

Dalam menghadapi berbagai kendala implementasi dan untuk memaksimalkan kepatuhan penerapan PSAK 72, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah melakukan berbagai upaya pengembangan sumber daya manusia, seperti mengikuti pelatihan terkait penerapan PSAK 72 dan menggunakan jasa konsultan pendamping yang turut andil dalam pengawalan kontrak selama periode pelaporan yang berjalan dan memastikan bahwa setiap kontrak yang disepakati dengan pelanggan memenuhi lima syarat tahapan

pengakuan pendapatan. Upaya ini dilakukan agar ketidaksesuaian antara kontrak yang ada dengan persyaratan PSAK 72 dapat diidentifikasi sehingga pendapatan kontrak PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dapat diakui secara keseluruhan dan terhindar dari kesalahan penyajian informasi pendapatan di dalam laporan keuangan perusahaan (Puspamurti & Firmansyah, 2020).

Meskipun PSAK 72 telah diberlakukan sejak tahun 2020 dan telah menjadi topik kajian dalam berbagai penelitian terdahulu, sebagian besar penelitian belum secara rinci mengevaluasi tingkat kepatuhan implementasi PSAK 72 berdasarkan lima langkah analisis (*five steps model*) yang merupakan prinsip utama dalam standar tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Fadhilah, Dzikry (2022) meninjau penerapan PSAK 72 berdasarkan pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan akuntansi pendapatan pada PT PLN (Persero). Adapun penelitian yang dilakukan oleh Puspamurti dan Firmansyah (2020) mengkaji penerapan PSAK 72 dengan hanya terbatas pada ruang lingkup kebijakan persiapan yang dilakukan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dalam menerapkan standar akuntansi atas pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Selain itu, pendekatan teoritis yang digunakan dalam penelitian sebelumnya masih terbatas pada kepatuhan formal dan normatif dalam *Compliance Theory* (Boujelben, S. & Kobbi-Fakhfakh, S., 2020). *Institutional Theory*, yang menganalisis tekanan institusional terhadap kepatuhan regulasi, masih jarang digunakan dalam konteks PSAK 72. Maka, *the state of art* dalam penelitian ini adalah analisis kepatuhan implementasi PSAK 72 berdasarkan panduan lima langkah analisis dengan menggunakan *Institutional Theory* sebagai teori utama dalam.

Berdasarkan fenomena dan *the state of art* yang telah dikemukakan, serta urgensi pengakuan pendapatan kontrak sesuai dengan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 terkait Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan yang tidak hanya mempengaruhi kualitas laporan keuangan perusahaan, melainkan juga sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan dalam memaparkan transparansi informasi yang berguna bagi investor dalam menilai kinerja keuangan perusahaan sekaligus untuk mempertahankan nilai perusahaan di pasar modal, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul “Kepatuhan Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Tahun 2024”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka disusunlah rumusan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yang meliputi:

1. Bagaimana konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?
2. Bagaimana tingkat kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 pada tahun 2024?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk.
2. Untuk mengevaluasi tingkat kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 pada tahun 2024.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi setiap pembaca baik secara teoritis, akademis, maupun praktis.

##### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam literatur akuntansi terkait akuntansi pendapatan, khususnya di sektor telekomunikasi yang semakin kompleks.

##### **2. Manfaat Akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca terkait implementasi PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan yang perlu dipatuhi oleh perusahaan serta diharapkan dapat memberikan gambaran praktis persyaratan pengakuan pendapatan yang tepat agar penyajiannya dalam informasi keuangan perusahaan dapat disajikan secara transparan dan menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

##### **3. Manfaat Praktis**

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan

sebagai bahan evaluasi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi hal-hal yang memerlukan perbaikan dalam proses implementasi PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan guna meningkatkan ketepatan pengakuan pendapatan dan penyusunan laporan keuangan perusahaan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Kajian Teori

##### 2.1.1 Teori Institusional (*Institutional Theory*)

Teori Institusional (*Institutional Theory*) membahas tentang bagaimana suatu organisasi dapat terbentuk karena adanya tekanan lingkungan institusional yang menyebabkan terjadinya institusionalisasi. Pemikiran yang menjadi dasar dari teori ini yakni pemikiran bahwa untuk mempertahankan kelangsungan organisasi, suatu organisasi harus dapat meyakinkan publik atau masyarakat bahwa organisasi tersebut merupakan suatu entitas yang sah (*legitimate*). Menurut DiMaggio & Powell (1983), suatu organisasi yang mengedepankan legitimasi dalam menjalankan organisasinya akan mengupayakan penyesuaian diri untuk memenuhi ekspektasi pihak eksternal guna menjamin eksisnya organisasi tersebut. Teori institusional dapat digunakan sebagai penjelasan atas tindakan dalam pengambilan keputusan organisasi.

Teori institusional mengemukakan bahwa Isomorfisme institusional dan tekanan institusional terhadap organisasi akan menyebabkan terjadinya perubahan dalam suatu organisasi menuju homogenitas atau keseragaman. Isomorfisme (*isomorphism*) adalah suatu proses yang mendorong satu sampel dalam suatu populasi untuk menyerupai sampel lain dalam menghadapi suatu kondisi sosial yang serupa (DiMaggio & Powell, 1983).

Isomorfisme mencakup *isomorphic mimetic* yaitu tindakan meniru organisasi lain yang telah berhasil melakukan adopsi dan memperoleh legitimasi, *isomorphic coercive* yaitu tindakan organisasi melalui tekanan dari organisasi lain yang berdampak besar sehingga organisasi yang merespon berdampak ketergantungan yang besar pula, serta *isomorphic normative* yaitu tindakan organisasi melalui peran norma berupa tuntutan profesional organisasi yang berlaku.

Berkaitan dengan kepatuhan PSAK 72, teori institusional menjelaskan alasan utama PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dalam mengimplementasikan konsep dan persyaratan wajib PSAK 72. Berdasarkan penelitian Krane & Eulerich (2020), teori institusional memperkirakan bahwa organisasi akan mengupayakan keseragaman yang disebabkan oleh adanya tekanan institusional, baik dikarenakan adanya *isomorphic mimetic* ketika organisasi meniru organisasi lain saat timbul ketidakpastian, *isomorphic coercive* ketika organisasi secara terpaksa mengadopsi suatu aturan, serta *isomorphic normative* ketika organisasi mengadopsi suatu aturan sebagai bentuk profesionalitas organisasi. Teori institusional mengadopsi aturan, norma, dan tekanan dalam mendorong perkembangan organisasi khususnya dalam mengimplementasikan PSAK 72.

### **2.1.2 Teori Kepatuhan (*Compliance Theory*)**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kepatuhan berasal dari kata “patuh” yang dapat diartikan sebagai sikap menuruti dan taat pada perintah dan aturan. Istilah teori kepatuhan (*compliance theory*) dicetuskan

oleh seorang psikolog sosial asal Amerika, Stanley Milgram, pertama kali pada tahun 1963. Teori kepatuhan awalnya diterapkan pada ilmu-ilmu sosial, menurut Wahyuni (2022) teori kepatuhan adalah teori yang membahas tentang fenomena perilaku suatu individu dalam menaati norma atau aturan yang ada.

Dalam ilmu sosiologi, kepatuhan terhadap hukum dilihat dari dua perspektif yaitu instrumental dan normatif. Perspektif instrumental menggambarkan individu memiliki dorongan secara bulat dari kepentingan individu dan umpan balik atas berubahnya insentif dan penalti yang bersangkutan dengan perilaku. Dalam penyampaian informasi suatu laporan keuangan, perspektif ini menafsirkan bahwa perusahaan akan menerima umpan balik yang baik dari pengguna laporan keuangan ketika perusahaan menyampaikan laporan keuangannya dengan mengikuti peraturan yang ada. Di sisi lain, perspektif normatif menggambarkan perilaku individu yang cenderung meyakini dan mematuhi norma yang ada sebagai suatu kewajiban. Artinya, perusahaan saat menyampaikan laporan keuangan mengikuti peraturan yang ada sebab aturan tersebut dipandang sebagai suatu kewajiban dan pembuat peraturan memiliki otoritas untuk mengatur perilaku.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1995 Pasal 1 ayat (25) yang mengatur tentang pasar modal, menyatakan bahwa emiten, perusahaan publik, dan pihak yang tunduk kepada Undang-Undang wajib menyampaikan seluruh informasi material terkait kegiatan dan proses

bisnisnya kepada publik. Tuntutan akan kepatuhan dalam penyampaian informasi laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan tercatat sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) diatur dalam dalam Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia No. Kep-00015/BEI/01-2021, Ketentuan III.1.1.2. Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi di Bursa. Teori kepatuhan mewajibkan auditor dan perusahaan untuk selalu patuh terhadap ketepatan dalam menyampaikan laporan keuangan perusahaan sesuai dengan aturan dan standar yang telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan sebab merupakan suatu kewajiban dan memberikan manfaat yang signifikan bagi pengguna laporan keuangan (Wahyuni, 2022).

### **2.1.3 Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72**

Penyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72 adalah standar akuntansi tunggal di Indonesia yang mengatur tentang pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. PSAK 72 mulai diberlakukan secara efektif di Indonesia sejak tanggal 1 Januari 2020. Standar ini diadopsi dari *International Financial Reporting Standards (IFRS) 15* tentang *Revenue from Contracts with Customers* yang dikeluarkan oleh *International Accounting Standard Board (IASB)* dan telah berlaku efektif sejak tanggal 1 Januari 2018 di pasar global yang menggunakan IFRS sebagai standar pelaporan keuangannya. Pemberlakuan PSAK 72 menggantikan seluruh standar terkait dengan pengakuan pendapatan yang sebelumnya berlaku di Indonesia, yaitu PSAK 23: Pendapatan, PSAK 34:

Kontrak Konstruksi, ISAK 10: Program Loyalitas Pelanggan, ISAK 21: Perjanjian Konstruksi Real Estate, ISAK 27: Pengalihan Aset dari Pelanggan, dan PSAK 44: Akuntansi Aktivitas Pengembangan Real Estate.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72 mengatur tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan yang bertujuan agar setiap entitas menerapkan prinsip yang sama dalam memaparkan informasi keuangannya baik tentang sifat, jumlah, waktu, dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang timbul akibat adanya kontrak dengan pelanggan (IAI, 2022). Pendapatan didefinisikan sebagai arus kas masuk yang terjadi sebab adanya aktivitas normal entitas. Dengan menerapkan PSAK 72, entitas mengakui pendapatan sebagai bentuk pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan berdasarkan jumlah yang mencerminkan imbalan yang diharapkan menjadi hak entitas dalam pertukaran barang atau jasa tersebut.

PSAK 72 perlu diterapkan pada seluruh kontrak dengan pelanggan, kecuali pada kontrak-kontrak yang telah diatur dalam standar lain, yakni kontrak sewa dalam ruang lingkup PSAK 73: Sewa, kontrak asuransi dalam ruang lingkup PSAK 62: Kontrak Asuransi, instrumen keuangan dan hak atau kewajiban kontraktual lain dalam ruang lingkup PSAK 71: Instrmen Keuangan, PSAK 65: Laporan Keuangan Konsolidasian, PSAK 66: Pengaturan Bersama, PSAK 4: Laporan Keuangan Tersendiri dan PSAK 15: Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama, dan pertukaran nonmoneter yang dilakukan antara entitas dengan mode bisnis serupa yang

biasanya dilakukan untuk menunjang penjualan kepada pelanggan atau pelanggan potensial.

PSAK 72 hanya dapat diterapkan jika pihak lawan yang berkontak dengan perusahaan adalah pelanggan. Pelanggan didefinisikan sebagai pihak lawan yang bersepakat dalam kontrak dengan entitas yang memperjanjikan pengalihan barang atau jasa yang dihasilkan dari aktivitas normal entitas dan dipertukarkan dengan sejumlah imbalan yang telah disepakati. Pihak lawan kontrak tidak termasuk pelanggan ketika pihak-pihak yang berkontrak memperjanjikan pembagian risiko dan manfaat dan bukan untuk memperoleh hasil dari aktivitas normal yang dilakukan entitas. Entitas perlu mengidentifikasi pihak lawan kontrak untuk menentukan apakah kontrak tersebut termasuk dalam ruang lingkup standar ini (PwC Indonesia, 2023).

#### **2.1.4 Lima Langkah Analisis PSAK 72**

PSAK 72 mengatur model lima langkah pengakuan pendapatan berdasarkan penyelesaian kewajiban pelaksanaan dengan panduan yang detail pada setiap langkahnya yang meliputi:

##### **1. Mengidentifikasi Kontrak dengan Pelanggan**

Kontrak adalah perjanjian yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dan sifatnya memaksakan hak dan kewajiban secara hukum. Kontrak dapat dituangkan dalam bentuk tulisan, lisan ataupun secara tersirat dalam praktik bisnis umum entitas serta praktik dan proses penetapannya dilakukan secara bervariasi antar yurisdiksi hukum,

industri, dan entitas. Praktik dan proses tersebut digunakan oleh entitas sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan apakah dan kapan suatu perjanjian dengan pelanggan dapat menimbulkan hak dan kewajiban yang bersifat memaksa.

Berdasarkan PSAK 72, entitas hanya dapat mencatat kontrak dengan pelanggan sebagai dasar pengakuan pendapatan jika kontrak tersebut memenuhi seluruh kriteria berikut:

- a. Para pihak yang berkontrak telah menyetujui kontrak tersebut baik secara tertulis, lisan atau sesuai dengan praktik bisnis lainnya dan berkomitmen untuk memenuhi setiap kewajibannya.
- b. Entitas dapat mengidentifikasi hak masing-masing pihak terkait pengalihan barang atau jasa.
- c. Entitas dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran atas pengalihan barang atau jasa.
- d. Kontrak mempunyai substansi komersial berupa risiko, waktu atau jumlah arus kas masa depan entitas yang dapat diperkirakan mengalami perubahan sebab adanya kontrak,
- e. Entitas menilai kemungkinan akan penagihan imbalan yang akan menjadi haknya atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan. Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) di Indonesia, istilah “kemungkinan” didefinisikan sebagai “lebih mungkin daripada tidak”, yaitu lebih besar dari 50% kemungkinan. Penilaian ini dilakukan dengan mempertimbangkan

kemampuan dan usaha pelanggan untuk melakukan pembayaran jumlah imbalan pada saat jatuh tempo.

Suatu kontrak dikategorikan tidak dapat terselenggara penuh jika kedua kriteria berikut terpenuhi:

- a. Entitas belum melakukan pengalihan atas barang atau jasa yang diperjanjikan kepada pelanggan;
- b. Entitas belum menerima, dan belum berhak menerima, segala bentuk imbalan dalam pertukaran dengan barang atau jasa yang dijanjikan.

Entitas perlu melakukan penilaian terhadap kontrak yang tidak memenuhi kriteria pengakuan pendapatan dan memperhitungkan kemungkinan kriteria-kriteria tersebut selanjutnya dapat terpenuhi. Ketika kontrak dengan pelanggan tidak memenuhi kriteria yang ada, namun entitas telah menerima imbalan dari pelanggan, maka imbalan tersebut hanya dapat diakui sebagai pendapatan jika salah satu kondisi berikut terpenuhi:

- a. Entitas tidak memiliki sisa kewajiban pengalihan barang atau jasa kepada pelanggan dan seluruh, atau secara substansial seluruh, imbalan yang dibayarkan oleh pelanggan telah diterima entitas dan tidak dapat dikembalikan; atau
- b. Kontrak telah dihentikan dan pembayaran dari pelanggan tidak dapat dikembalikan.

Selain itu, entitas perlu mengidentifikasi adanya dua atau lebih kontrak, termasuk kontrak dengan pihak yang terkait dengan pelanggan. Pada kondisi ini, beberapa kontrak dapat digabungkan sebagai kombinasi kontrak dan diperlakukan sebagai satu kontrak untuk tujuan akuntansi. Entitas mengombinasikan dua atau lebih kontrak yang disepakati pada atau mendekati waktu yang sama dengan pelanggan yang sama (atau pihak yang terkait dengan pelanggan) dan kontrak tersebut dicatat sebagai suatu kontrak tunggal jika satu atau lebih kriteria berikut terpenuhi:

- a. Kontrak ditawarkan sebagai satu paket untuk tujuan komersial tunggal;
- b. Jumlah imbalan yang dibayarkan dalam satu kontrak terikat pada harga atau pelaksanaan kinerja dari kontrak lain; atau
- c. Sebagian atau seluruh barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak merupakan kewajiban pelaksanaan tunggal.

Modifikasi kontrak yang adalah perubahan, variasi, atau amandemen pesanan dalam ruang lingkup atau harga kontrak (atau keduanya) dan para pihak dalam kontrak menyetujui perubahan tersebut. Modifikasi kontrak dapat melahirkan aturan baru atau mengubah aturan yang sudah terhadap hak dan kewajiban yang dapat dipaksakan oleh para pihak dalam kontrak. Modifikasi kontrak dapat disetujui secara tertulis, lisan atau tersirat dalam praktik bisnis pada biasanya.

Modifikasi kontrak diperlakukan sebagai suatu kontrak terpisah hanya jika modifikasi tersebut mengakibatkan penambahan kewajiban pelaksanaan yang terpisah (*distinct*) dan harganya mencerminkan harga jual berdiri sendiri (*stand-alone selling price*), yaitu harga di mana barang atau jasa akan dijual secara terpisah atau berdiri sendiri, dari kewajiban pelaksanaan tambahan. Modifikasi kontrak dicatat sebagai penyesuaian terhadap pendapatan (baik sebagai penambah atau pengurang pendapatan) pada tanggal modifikasi kontrak, baik melalui penyesuaian *catch-up* kumulatif terhadap pendapatan atau penyesuaian prospektif terhadap pendapatan ketika kewajiban pelaksanaan yang dijanjikan terpenuhi, tergantung pada apakah sisa barang dan jasa bersifat dapat dibedakan (*distinct*) atau tidak.

## **2. Mengidentifikasi Kewajiban Pelaksanaan Terpisah dalam Kontrak**

Kewajiban pelaksanaan (*performance obligation*) adalah janji untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan (Pwc Indonesia, 2023). Entitas perlu mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dan menilai setiap barang atau jasa yang dijanjikan untuk dialihkan kepada pelanggan. Dalam PSAK 72 paragraf 22 dijelaskan bahwa terdapat dua jenis barang atau jasa yang disepakati dalam kontrak dengan pelanggan, yaitu suatu barang atau jasa (atau sepaket barang atau jasa) yang sifatnya dapat dibedakan dan serangkaian barang

atau jasa yang sifatnya dapat dibedakan dan secara substansial sama serta berpola pengalihan yang sama kepada pelanggan.

Kewajiban pelaksanaan atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan umumnya dinyatakan secara eksplisit dalam kontrak. Namun, kewajiban pelaksanaan tersebut tidak terbatas hanya pada barang atau jasa yang dinyatakan secara eksplisit dalam kontrak dan mungkin saja timbul dengan cara lain. Kewajiban pelaksanaan dapat timbul melalui praktik bisnis umum yang dilakukan entitas berupa janji yang tersirat dari kontrak dengan pelanggan. Hal ini dapat berupa kebijakan yang dipublikasikan atau pernyataan spesifik entitas pada saat kontrak disepakati pada praktiknya, janji tersebut menimbulkan keyakinan yang valid dari pelanggan bahwa entitas akan melakukan pengalihan atas barang atau jasa kepada pelanggan. Hal ini dapat mengakibatkan peningkatan jumlah kewajiban pelaksanaan yang ditetapkan, dan berpotensi mengubah waktu pengakuan pendapatan.

Suatu entitas perlu mengkaji apakah suatu kesepakatan memuat satu atau beberapa kewajiban pelaksanaan dan mencatat setiap barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan sebagai kewajiban pelaksanaan terpisah jika barang atau jasa tersebut berbeda atau bersifat dapat dibedakan dan mempunyai harga jual yang terpisah. Barang atau jasa bersifat dapat dibedakan jika kedua kriteria berikut terpenuhi:

- a. Pelanggan dapat memperoleh manfaat dari barang atau jasa tersebut, baik barang atau jasa itu sendiri atau bersama-sama

dengan sumber daya lain yang siap tersedia bagi pelanggan (yaitu barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan);

- b. Janji entitas untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan dapat diidentifikasi secara terpisah dari janji-janji lain dalam kontrak (yaitu janji untuk mengalihkan barang atau jasa bersifat dapat dibedakan dalam konteks kontrak tersebut).

Di sisi lain, ketika setiap kewajiban pelaksanaan atas barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan bersifat dependen dan tidak dapat dipisahkan, maka setiap kewajiban pelaksanaan tersebut ditetapkan sebagai satu kewajiban pelaksanaan (*one performance obligation*) (Mahrus & Biswan, 2021).

Insentif atas pembelian, seperti produk gratis atau program loyalitas pelanggan, dapat dikategorikan sebagai kewajiban pelaksanaan berdasarkan PSAK 72. Dalam hal ini, pendapatan akan ditangguhkan sampai setiap kewajiban pelaksanaan tersebut terselesaikan, misalnya ketika pelanggan menebus poin loyalitasnya. Imbalan lain yang memungkinkan dalam konteks ini termasuk akuntansi untuk hak pengembalian, lisensi dan opsi (Pwc Indonesia, 2023).

### **3. Menentukan Harga Transaksi**

Setelah entitas mengidentifikasi setiap kewajiban pelaksanaan dalam suatu kontrak, kewajiban pelaksanaan tersebut akan diukur berdasarkan referensi atas harga transaksinya. Entitas

mempertimbangkan persyaratan yang tercantum dalam kontrak dan menimbang praktik bisnis umum yang dilakukan entitas saat menentukan harga transaksi. Harga transaksi mencerminkan jumlah imbalan yang diharapkan entitas untuk menjadi haknya sebagai bentuk pertukaran atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan, tidak termasuk jumlah yang ditagih oleh pihak ketiga (misalnya, pajak penjualan). Imbalan yang disepakati dalam kontrak dengan pelanggan dapat berupa jumlah tetap, jumlah variabel, atau keduanya.

Suatu kontrak umumnya mencantumkan harga transaksi sehingga mudah untuk diidentifikasi. Namun, dalam beberapa kontrak, harga transaksi tidak mudah untuk ditentukan. Perkiraan harga transaksi dapat dipengaruhi oleh sifat, waktu dan jumlah imbalan yang diharapkan untuk diterima entitas dan yang dijanjikan oleh pelanggan. Dalam menentukan harga transaksi, terdapat hal-hal yang perlu dipertimbangkan dampaknya, yakni:

- a. Imbalan variabel jika 'kemungkinan besar' bahwa jumlah tersebut tidak akan menghasilkan pembalikan pendapatan yang signifikan jika terjadi perubahan estimasi;
- b. Penilaian nilai waktu uang (sebagai cara praktis, suatu entitas tidak perlu melakukan penilaian ini ketika periode waktu antara pembayaran dan pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan kurang dari satu tahun);

- c. Keberadaan komponen pendanaan signifikan dalam kontrak;
- d. Imbalan nonkas, umumnya diukur pada nilai wajar; dan
- e. Utang imbalan apapun yang dibayarkan kepada pelanggan.

Imbalan variabel diukur dengan menggunakan pendekatan ‘*probably weighted*’ atau ‘*most likely amount*’ tergantung pada pendekatan mana yang paling dapat memprediksi hasil akhirnya. Penyertaan imbalan variabel dalam pengukuran harga awal transaksi dapat mengakibatkan perubahan signifikan pada waktu pengakuan pendapatan. Imbalan tersebut diakui ketika entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaannya, dengan ketentuan (1) entitas memiliki pengalaman yang relevan dengan kewajiban pelaksanaan serupa (atau bukti valid lainnya) yang memungkinkannya memperkirakan jumlah kumulatif pendapatan atas kewajiban pelaksanaan yang telah dipenuhi, dan (2) berdasarkan pengalaman tersebut, entitas tidak mengharapkan pembalikan signifikan di periode mendatang dalam jumlah kumulatif pendapatan yang diakui atas kewajiban pelaksanaan tersebut. Penilaian akan diperlukan untuk menilai apakah entitas mempunyai pengalaman prediktif terkait hasil dari suatu kontrak. Indikator berikut dapat menunjukkan bahwa pengalaman entitas tidak dapat memprediksi hasil dari suatu kontrak: (1) jumlah imbalan sangat rentan terhadap faktor-faktor di luar pengaruh entitas; (2) ketidakpastian tentang jumlah imbalan yang tidak diperkirakan akan terselesaikan dalam jangka waktu yang lama; (3) pengalaman entitas dengan jenis kontrak serupa terbatas;

dan (4) kontrak memiliki jumlah yang banyak dan jangkauan yang luas terhadap kemungkinan jumlah imbalan (Pwc Indonesia, 2023).

#### **4. Mengalokasikan Harga Transaksi ke Setiap Kewajiban Pelaksanaan Terpisah**

Kontrak dengan beberapa kewajiban pelaksanaan perlu memperhitungkan setiap kewajiban pelaksanaannya secara terpisah, sepanjang pola pengalihan barang atau jasa yang berbeda. Ketika entitas mengidentifikasi dan menentukan apakah akan memperhitungkan setiap kewajiban pelaksanaan dalam kontrak secara terpisah, harga transaksi yang telah ditentukan dialokasikan untuk setiap kewajiban pelaksanaan yang ada, berdasarkan *stand-alone selling price* secara relatif.

*Stand-alone selling price* atau harga jual berdiri sendiri adalah harga barang atau jasa yang dijanjikan oleh entitas kepada pelanggan secara terpisah. Bukti terbaik dari *stand-alone selling price* adalah harga barang atau jasa yang dapat diobservasi saat entitas menjual barang atau jasa tersebut secara terpisah dalam keadaan dan pelanggan serupa. Harga jual perlu diestimasi jika *stand-alone selling price* tidak tersedia. Berdasarkan PSAK 72 dalam paragraf 79, dijelaskan bahwa beberapa metode estimasi yang mungkin digunakan dalam menentukan harga jual barang atau jasa mencakup (1) pendekatan biaya ekspektasian ditambah margin yang wajar atau sesuai dengan barang atau jasa tersebut, dan (2) pendekatan penilaian pasar yang disesuaikan,

dengan melakukan evaluasi harga penjualan yang berdiri sendiri (*stand-alone sales prices*) atau produk serupa, jika tersedia. Jika *stand-alone selling price* sangat bervariasi atau tidak pasti, entitas dapat menggunakan pendekatan residual untuk membantu dalam memperkirakan *stand-alone selling price* (yaitu, total harga transaksi dikurangi dengan jumlah harga jual berdiri sendiri yang dapat diobservasi atas barang atau jasa lain yang berdiri sendiri dalam kontrak). Entitas dapat melakukan estimasi harga jual berdiri sendiri atas barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak dengan mengombinasikan beberapa metode estimasi jika dua atau lebih barang atau jasa mempunyai harga jual berdiri sendiri yang beragam. Suatu entitas juga dapat mengalokasikan keseluruhan diskon dan jumlah variabel pada satu (atau lebih) kewajiban pelaksanaan jika kondisi tertentu dipenuhi (Pwc Indonesia, 2023).

#### **5. Pengakuan Pendapatan ketika (atau Selama) Setiap Kewajiban Pelaksanaan terselesaikan**

Pendapatan harus diakui pada saat barang atau jasa yang dijanjikan dialihkan kepada pelanggan. Hal ini terjadi ketika pelanggan memperoleh kendali atas barang atau jasa tersebut. Pengendalian dapat berpindah pada suatu titik waktu (*point in time*) atau berkelanjutan seiring berjalannya waktu (*over time*). Dalam menentukan waktu pengalihan kendali atas barang atau jasa yang dijanjikan, diperlukan penilaian yang signifikan. Suatu entitas memenuhi suatu kewajiban

pelaksanaan sepanjang waktu jika: (1) pelanggan menerima dan mengonsumsi manfaat dari kewajiban pelaksanaan entitas saat entitas melaksanakan kewajibannya (yaitu, entitas lain tidak perlu untuk melaksanakan kembali secara substansial pekerjaan yang telah diselesaikan hingga saat ini); (2) kinerja entitas menciptakan atau meningkatkan aset yang dikendalikan oleh pelanggan pada saat aset tersebut dibuat atau ditingkatkan; atau (3) kinerja entitas tidak menciptakan suatu aset dengan penggunaan alternatif bagi entitas, entitas mempunyai hak atas pembayaran untuk kewajiban pelaksanaan yang diselesaikan sampai saat ini yang mencakup kompensasi atas margin keuntungan yang wajar, dan diharapkan untuk memenuhi kontrak. Barang atau jasa yang tidak dipenuhi seiring berjalannya waktu, dipenuhi pada suatu titik waktu. Indikator untuk dipertimbangkan, dalam menentukan kapan pelanggan memperoleh kendali atas suatu aset yang dijanjikan, meliputi: (1) pelanggan memiliki suatu kewajiban pembayaran tanpa syarat; (2) pelanggan memiliki hak milik yang sah; (3) pelanggan memiliki kepemilikan fisik; (4) pelanggan memiliki risiko dan manfaat atas kepemilikan barang tersebut; dan (5) pelanggan telah menerima aset tersebut. Indikator-indikator tersebut bukanlah suatu daftar periksa (*checklist*) dan tidak mencakup semua hal. Semua faktor-faktor yang relevan harus dipertimbangkan, untuk menentukan apakah pelanggan telah memperoleh kendali atas suatu barang (IAI, 2022).

Jika pengendalian dialihkan secara terus menerus sepanjang waktu (*over time*), suatu entitas dapat menggunakan metode keluaran (*output method*), misalnya unit yang dikirimkan, atau metode masukan (*input method*), misalnya biaya yang dikeluarkan atau waktu yang dilalui, untuk mengukur jumlah pendapatan yang harus diakui. Metode yang paling menggambarkan pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan harus diterapkan secara konsisten sepanjang kontrak tersebut dan bagi kontrak dengan pelanggan lain yang serupa (PwC Indonesia, 2023).

### 2.1.5 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penulis	Judul	Hasil
1	Firmansyah, Amrie (2020).	PENERAPAN PSAK 72 TERKAIT PENDAPATAN DARI KONTRAK DENGAN PELANGGAN PADA PT TELEKOMUNIKASI	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang terdaftar di pasar modal dalam dan luar negeri, telah mematuhi peraturan yang telah diterbitkan oleh IASB dan melakukan rancangan awal implementasi PSAK 72 sejak tahun 2016. Implementasi PSAK 72 di PT Telekomunikasi

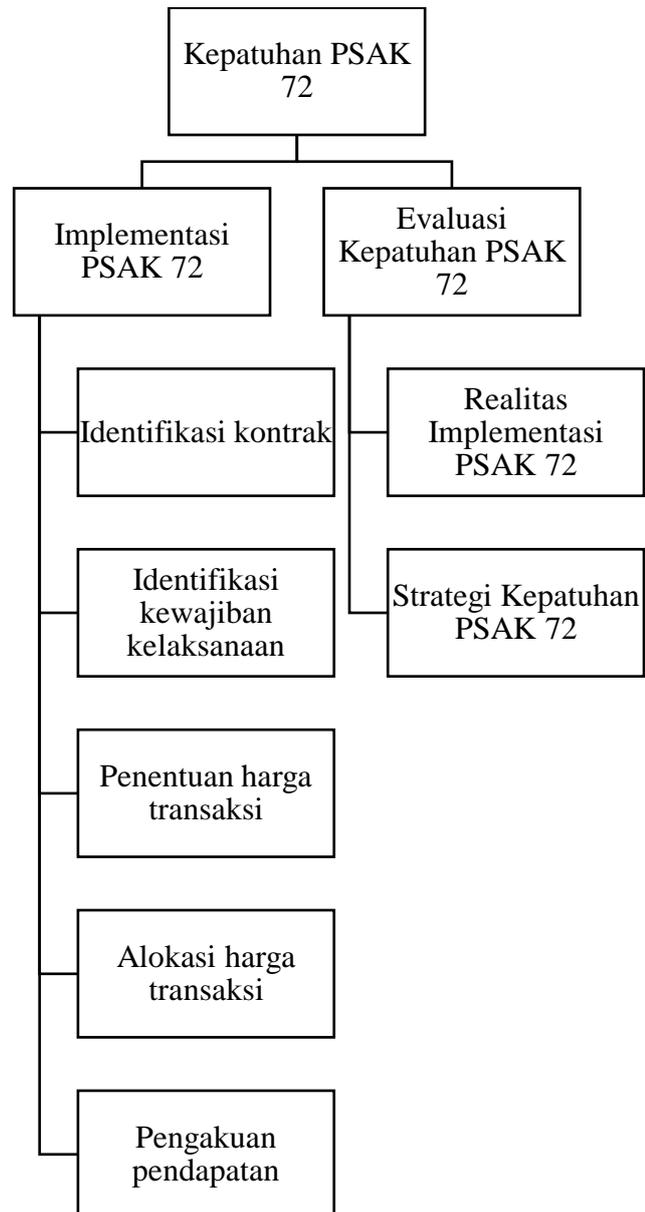
		INDONESIA TBK	Indonesia Tbk pada awal berlakunya standar ini menghadapi berbagai kendala, termasuk penafsiran kontrak yang bervariasi dan minimnya sistem aplikasi yang layak dalam menunjang implementasi PSAK 72.
2	Boujelben, S. & Kobbi-Fakhfakh, S., (2020).	Compliance with IFRS 15 mandatory disclosures: an exploratory study in telecom and construction sectors	Hasil penelitian ini menunjukkan tingkat kepatuhan perusahaan di sektor telekomunikasi dan konstruksi terhadap persyaratan pengungkapan IFRS 15, yang merupakan asal adopsi PSAK 72, pada awal diberlakukannya standar ini. Hasilnya, pada tahun 2018, perusahaan diketahui belum sepenuhnya mematuhi persyaratan IFRS 15 dalam melaporkan laporan keuangannya. Selain itu, tingkat kepatuhan perusahaan telekomunikasi diketahui lebih tinggi daripada perusahaan di sektor konstruksi.

3	Fadhilah, Dzikry (2022).	TINJAUAN PSAK 72 DALAM PENERAPAN AKUNTANSI PENDAPATAN PADA PT PLN (PERSERO) TAHUN 2020	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT PLN (Persero) telah menerapkan akuntansi pendapatan sesuai dengan persyaratan wajib yang diatur dalam PSAK 72, mulai dari pengakuan pendapatan, pengukuran pendapatan, hingga pada saat penyajian pendapatan dalam laporan laba rugi dan komprehensif lain konsolidasian.
4	Pratiwi, Y. & Putri, F. P., (2021).	Analisis Akuntansi Pendapatan berdasarkan PSAK 72 Pada PT Nexusled Cahaya Lestari	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Nexusled Cahaya Lestari belum menerapkan PSAK 72 secara utuh dalam pengakuan pendapatannya. Metode pengakuan pendapatan yang diterapkan oleh PT Nexusled Cahaya Lestari, yakni metode kontrak selesai, tidak sesuai dengan PSAK 72. Hal ini mempengaruhi pencatatan pendapatan yang dilakukan

			<p>perusahaan. Selain itu metode yang digunakan perusahaan dalam mengakui pendapatan kontrak jangka panjang juga diketahui belum memenuhi persyaratan PSAK 72 yang mengakibatkan penyajian laporan keuangan perusahaan belum dapat dikatakan wajar.</p>
5	<p>Latiffah, S., Luthfiyah, D. H.&amp; Uzliawati, L, (2024).</p>	<p>ANALISIS IMPLEMENT ASI PSAK 72 PADA PT BUMI SERPONG DAMAI TBK</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Bumi Serpon Damai Tbk telah menerapkan akuntansi pendapatan sesuai dengan persyaratan yang diatur dalam PSAK 72. Dengan mematuhi persyaratan dalam PSAK 72, PT Bumi Serpon Damai Tbk berhasil memperlihatkan kenaikan pendapatan yang konstan dan menggambarkan efektivitas serta skema bisnis perusahaan yang positif.</p>

## 2.2 Kerangka Pikir

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



Sumber: Penulis, (2025).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang bertujuan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh dan terperinci dari implementasi dan kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap mekanisme konsep dan persyaratan wajib PSAK 72 selama tahun 2024.

Menurut Eko Murdiyanto (2020), penelitian kualitatif merupakan penelitian yang memfokuskan pada kondisi validitas yang komprehensif, kompleks, dan detail, yang mampu mendeskripsikan secara tepat tentang aktivitas atau kondisi dari suatu proses yang sedang terjadi daripada membandingkan hubungan situasi tertentu.

#### **3.2 Waktu dan Tempat Penelitian**

##### **3.2.1 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dalam jangka waktu 5 bulan dimulai dari bulan Desember 2024 sampai dengan April 2025. Berdasarkan waktu penelitian, maka disusunlah kalender kegiatan selama pelaksanaan dan penyusunan penelitian ini sebagai berikut

**Tabel 3.1 Kalender Kegiatan**

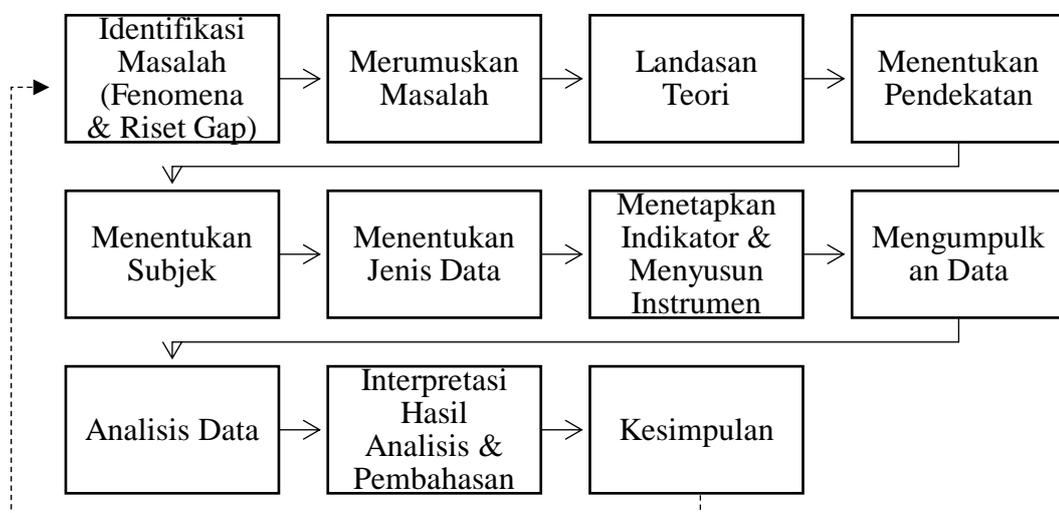
No	Nama Kegiatan	Bulan				
		12	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul Skripsi	√				
2	Penyusunan Proposal Penelitian	√	√			
3	Seminar Usulan Penelitian		√			
4	Pengumpulan dan Pengolahan Data Penelitian			√	√	
5	Penyusunan Hasil Penelitian				√	√
6	Ujian Skripsi					√
7	Publikasi Artikel					√

Sumber: Penulis, (2025).

### 3.2.2 Tempat Penelitian

Adapun tempat pelaksanaan penelitian dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat, khususnya di divisi Performance, Risk & Quality of Sales, dengan fokus pengumpulan data terkait implementasi PSAK 72 selama tahun 2024.

### 3.3 Desain Penelitian

**Gambar 3.1 Desain Penelitian**

Sumber: Penulis, (2025).

### **3.4 Subjek Penelitian**

Menurut Eko Murdiyanto (2020), subjek penelitian merupakan sumber data yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian kualitatif yang mengumpulkan data dengan wawancara, subjek penelitian disebut dengan informan. Informan berperan penting dalam menentukan berhasil tidaknya suatu penelitian karena posisinya sebagai pemilik informasi dan kesuksesan penelitian bergantung pada informasi yang diberikan informan. Subjek dalam penelitian ini yakni Officer divisi Performance, Risk & Quality of Sales dan Officer III Sales & Team Support yang bertanggung jawab atas kepatuhan implementasi PSAK 72 di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.5.1 Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data melalui komunikasi, yaitu dialog yang dilakukan oleh dua pihak, yakni pewawancara yang perannya mengajukan pertanyaan dan informan yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan, sehingga dapat diinterpretasikan penjelasan dari suatu pokok bahasan (Eko Murdiyanto, 2020). Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur, artinya peneliti perlu menyiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada informan sebelum melakukan proses wawancara, namun pertanyaan-pertanyaan tersebut tidak harus diajukan

secara berurutan dan sifatnya fleksibel berdasarkan pada alur pembicaraan selama proses wawancara (Fadhallah, 2020).

Adapun penentuan jumlah informan yang akan diwawancarai dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan teknik *snowball sampling*, yaitu teknik pengumpulan sumber data dengan jumlah informan yang cenderung terus bertambah dari jumlah awal yang ditentukan oleh peneliti. Hal ini dilakukan ketika data yang telah dikumpulkan dirasa kurang memuaskan, sehingga peneliti memilih informan lain sebagai sumber data untuk melengkapi data yang ada (Suriani et al., 2023).

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan pihak-pihak yang berhubungan langsung dengan pengawalan implementasi PSAK 72 yaitu divisi Performance, Risk & Quality of Sales dan Government Sales di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat. Wawancara ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi dan persepsi terperinci tentang penerapan standar tersebut. Data informan yang akan diwawancarai tertera pada tabel berikut

**Tabel 3.2 Data Informan**

Nama	Divisi	Informasi
Frederick Edwin Partogi Parapat	Performance, Risk, & Quality of Sales	Identifikasi kontrak, identifikasi kewajiban pelaksanaan, penentuan harga transaksi, alokasi harga transaksi, dan

		pengakuan pendapatan.
Efan Muhammad Rasya	Government Sales	Identifikasi kontrak, identifikasi kewajiban pelaksanaan, penentuan harga transaksi, alokasi harga transaksi, dan pengakuan pendapatan.

Sumber: Penulis, (2025).

### 3.5.2 Dokumentasi

Menurut Eko Murdiyanto (2020), dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk menyempurnakan penelitian dan sumber datanya dapat berasal dari dokumen tertulis atau pun rekaman berupa gambar yang menampilkan informasi relevan bagi proses penelitian, seperti laporan auditor independen, kebijakan internal perusahaan, serta dokumentasi Boothcamp PSAK 72 oleh konsultan eksternal. Dokumen-dokumen tersebut dianalisis untuk menilai tingkat kepatuhan perusahaan terhadap PSAK 72.

### 3.6 Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2022), kualitas data hasil penelitian dipengaruhi oleh dua hal penting yang perlu diperhatikan oleh peneliti, yaitu kualitas instrumen penelitian dan kualitas pengumpulan data. Instrumen penelitian adalah alat atau sarana dalam pengumpulan data agar proses pengumpulan data dapat dilakukan

dengan lebih ringkas dan memperoleh data dengan lebih tepat, teliti, menyeluruh, dan sistematis sehingga lebih mudah untuk diolah dan dianalisis.

Berikut ini adalah indikator yang akan digunakan untuk mengevaluasi tingkat kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap implementasi PSAK 72:

**Tabel 3.3 Indikator Penelitian**

<b>Aspek</b>	<b>Indikator</b>
Identifikasi Kontrak	Kriteria kontrak terpenuhi
Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Barang/jasa dapat dibedakan, kendala kewajiban pelaksanaan
Penentuan Harga Transaksi	Harga transaksi
Alokasi Harga Transaksi	Harga jual berdiri sendiri, diskon
Pengakuan Pendapatan	Pengalihan kendali, metode pengakuan, revisi pendapatan

Sumber: IAI, (2022).

Adapun rancangan instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.4 Instrumen Penelitian**

<b>No</b>	<b>Sub Komponen</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>
1	Umum	Apa peran informan dalam pengelolaan kontrak dengan pelanggan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?
		Apa langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap PSAK 72?
2	Langkah 1: Identifikasi Kontrak	Bagaimana proses identifikasi kontrak dengan pelanggan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?

		Apa saja kendala yang sering kali dihadapi perusahaan saat menentukan apakah suatu kontrak memenuhi persyaratan PSAK 72?
3	Langkah 2: Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Bagaimana perusahaan mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan ( <i>performance obligations</i> ) dalam kontrak? Apakah terdapat kewajiban pelaksanaan yang sering dianggap sulit untuk dipenuhi? Bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi situasi tersebut?
4	Langkah 3: Penentuan Harga Transaksi	Bagaimana perusahaan menentukan harga transaksi untuk kontrak dengan pelanggan?
5	Langkah 4: Alokasi Harga Transaksi	Apakah terdapat tantangan dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan?
6	Langkah 5: Pengakuan Pendapatan	Bagaimana perusahaan memastikan pengakuan pendapatan dilakukan pada saat kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dipenuhi? Apakah pengakuan pendapatan dapat mengalami penundaan atau revisi? Jika ya, apa penyebabnya?

Sumber: Penulis, (2025).

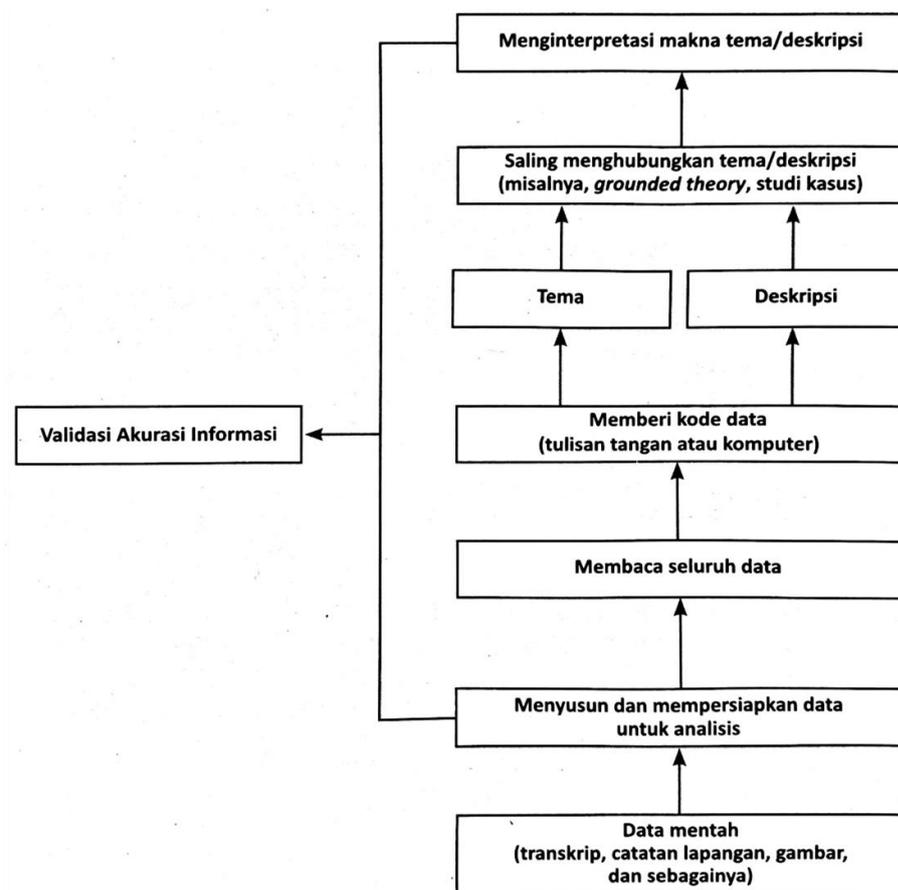
### 3.7 Teknik Analisis Data

Tahapan analisis pada penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif. Menurut Sugiyono (2022), teknik analisis data secara deskriptif didefinisikan sebagai suatu proses penyusunan data yang didapatkan dari hasil dokumentasi, wawancara, dan sumber data lain yang terkait dengan penelitian

secara sistematis, sehingga informasi yang diperoleh dapat dipahami dan tersampaikan dengan baik dan mudah kepada publik. Analisis data pada penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang memberikan informasi relevan terkait dengan topik penelitian, kemudian melakukan wawancara dengan informan, sehingga data dikumpulkan secara lengkap dan merupakan data nyata untuk dianalisis dan menghasilkan informasi yang berguna.

Adapun langkah-langkah analisis data yang dimaksud adalah sebagai berikut:

**Gambar 3.2 Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif**



Sumber: Creswell, (2014).

Langkah I: Menyusun dan menyiapkan data untuk dianalisis. Langkah ini mencakup transkripsi wawancara, memindai materi, menyalin data lapangan, atau menyeleksi dan menempatkan data tersebut ke dalam jenis-jenis yang berbeda berdasarkan sumber informasi.

Langkah II: Membaca data secara lengkap. Pada langkah ini, penulis menyusun informasi umum dan menggambarkan definisi tentang data yang diperoleh secara keseluruhan.

Langkah III: Memulai *coding* semua data. *Coding* adalah proses mengelompokkan data dengan menggabungkan bagian teks atau informasi lain dan menyusun batasan-batasan kategorinya.

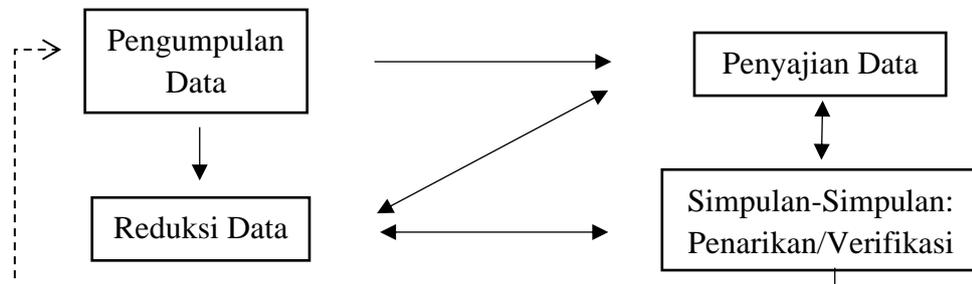
Langkah IV: Terapkan proses *coding* untuk menggambarkan ranah, partisipan, jenis, dan topik yang akan dianalisis. Gambaran dalam langkah ini melibatkan upaya penguraian informasi secara akurat tentang orang, lokasi, atau situasi dalam lingkup tertentu.

Langkah V: Tunjukkan bagaimana proses penyajian kembali deskripsi dan tema-tema ini ke dalam narasi atau laporan kualitatif. Dalam menyampaikan hasil analisis, menggunakan pendekatan naratif yang meliputi pembahasan tentang urutan kejadian, tema tertentu secara lengkap, atau tentang hubungan antartema.

Langkah VI: Interpretasi dalam penelitian kualitatif (*interpretation in qualitative research*) atau menafsirkan data. Dalam hal ini peneliti memaparkan makna dari suatu pokok gagasan atau pemikiran.

Selain itu, analisis data menurut model Miles dan Huberman (1992) dalam Eko Murdiyanto (2020), dapat dilakukan dengan langkah-langkah berikut:

**Gambar 3.3 Komponen Analisis Data**



Sumber: Miles dan Huberman (1992).

- a. Reduksi Data, yaitu tahapan penyaringan, pemfokusan pengamatan, pengikhtisarian, dan pengkonversian data mentah dari lapangan. Dalam tahapan reduksi, peneliti mencari data valid secara akurat dan melakukan konfirmasi data dengan informan lain ketika kebenaran data diragukan.
- b. Penyajian Data, yaitu tahapan penyajian atau penampilan (*display*) data yang telah dikumpulkan dan dianalisis sebelumnya. Dalam tahap ini peneliti mengategorikan data-data yang sejenis ke dalam beberapa kategori yang ditentukan berdasarkan tema-tema.
- c. Menarik Kesimpulan atau Verifikasi, yaitu tahapan penarikan suatu kesimpulan dari satu aktivitas atau komposisi yang utuh. Kesimpulan yang dibuat perlu diverifikasi selama proses penelitian berlangsung sehingga setiap makna yang didapat dari data dapat dijamin validitasnya guna menunjang terlaksananya tujuan penelitian.

Pada dasarnya analisis data adalah kegiatan untuk menyiapkan, menyusun, mengelompokkan, memberi kode atau tanda, dan

mengklasifikasikan data sehingga diperoleh suatu hasil berdasarkan topik atau masalah yang ingin dijawab (Eko Murdiyano, 2020). Untuk memastikan data yang dianalisis valid dan benar, maka diperlukan uji validitas dalam menganalisis data-data tersebut.

Creswell dalam Eko Murdiyanto (2020), menjelaskan bahwa uji validitas penelitian kualitatif berbeda dengan penelitian kuantitatif, artinya validitas tidak memiliki makna yang sama dengan kuantitatif, tidak juga sama dengan realibilitas ataupun generalisasi. Validitas dalam penelitian kualitatif bersumber pada kejelasan hasil penelitian apakah sudah tepat dari sudut pandang peneliti, partisipan, atau pembaca secara umum. Dalam penelitian ini, uji validitas yang digunakan adalah:

a. Triangulasi

Triangulasi adalah proses pengecekan data dari berbagai sumber dengan cara dan waktu yang bervariasi (Eko Murdiyanto, 2020). Pada penelitian ini, triangulasi dilakukan dengan:

- 1) Triangulasi sumber, yakni pengecekan data dengan cara melakukan perbandingan antara informasi yang diperoleh dari satu informan dengan informan lain pada saat pengumpulan data melalui wawancara.
- 2) Triangulasi metode, yakni pengecekan data dengan cara melakukan perbandingan antara data hasil wawancara dan isi dokumen yang terkait.

b. Menggunakan bahan referensi

Bahan referensi yaitu ketersediaan bahan pendukung dalam penelitian yang digunakan untuk membuktikan data yang telah diperoleh oleh peneliti (Eko Murdiyanto, 2020). Adapun dalam penelitian ini, data hasil wawancara memerlukan alat perekam untuk mendukung proses pengumpulan data melalui wawancara.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

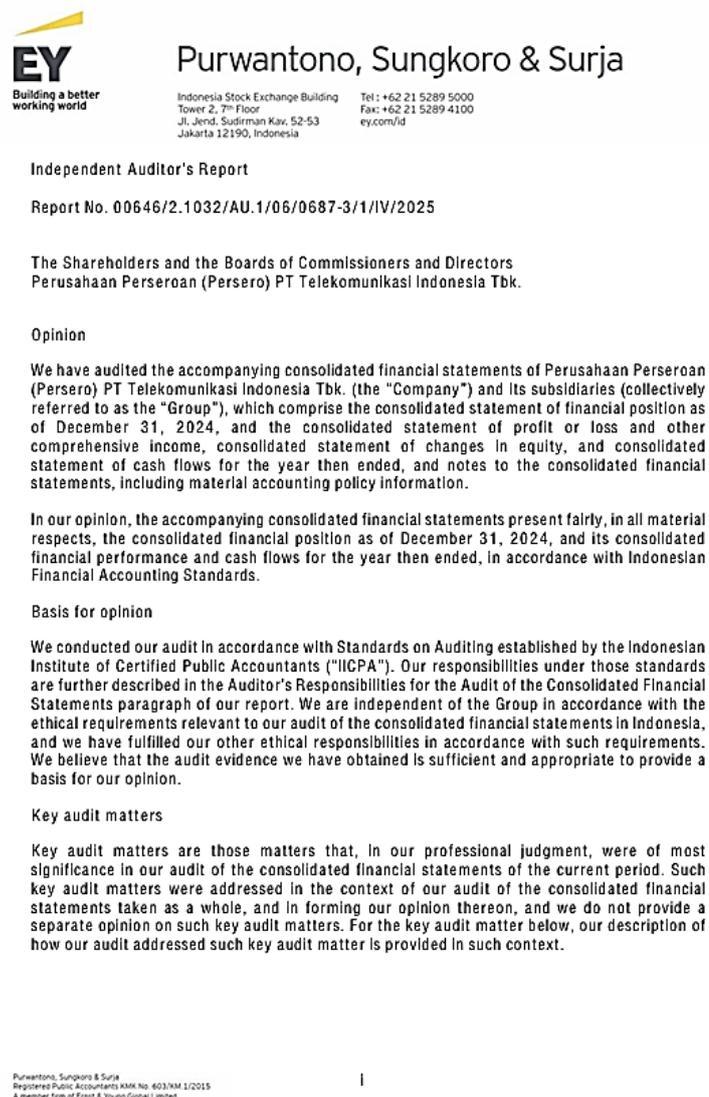
#### **4.1 Objek Penelitian**

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk adalah Perusahaan Terbuka Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang penyelenggaraan jaringan dan jasa telekomunikasi, informatika, serta optimalisasi pemanfaatan sumber daya yang dimiliki Perseroan. Kepemilikan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dengan nama komersial Telkom, dimiliki oleh Pemerintah Republik Indonesia sebesar 52,09% dan Publik sebesar 47,91%. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk didirikan pada tanggal 19 November 1991, berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 25 tahun 1991, status perusahaan diubah menjadi Perseroan Terbatas milik Negara (“Persero”) berdasarkan Akta Notaris Imas Fatimah, S.H., No. 128, tanggal 24 September 1991 yang disetujui oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-6870.HT.01.01.th.91 tanggal 19 November 1991 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 5 tanggal 17 Januari 1992, Tambahan No. 210.

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk adalah perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia dengan total 12 entitas anak dengan kepemilikan langsung dan aktif beroperasi, 31 entitas anak dengan kepemilikan tidak langsung, dan 9 entitas afiliasi. Sebagai perusahaan terbuka, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan New York Stock Exchange (NYSE) pada 14 November

1995. Dengan demikian, PT Telekomunikasi Indonesia menyajikan informasi laporan keuangannya yang telah diaudit oleh auditor independen kepada publik agar dapat meningkatkan kepercayaan investor di pasar modal. Berikut ini adalah laporan auditor independen atas laporan keuangan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk tahun 2024 yang menunjukkan penyajian laporan keuangan secara wajar dan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia

### Gambar 4.1. Laporan Auditor Independen



Sumber: Telkom Financial Statements (Audited) FY, (2024).

## 4.2 Hasil Penelitian

### 4.2.1 Implementasi PSAK 72

Implementasi PSAK 72 merupakan proses penerapan standar akuntansi yang mengatur pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan, sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 72. Proses penerapan ini mencakup tahapan-tahapan utama dalam implementasi standar tersebut yang diidentifikasi berdasarkan bagaimana perusahaan menerapkan prosedur dan kebijakan akuntansi yang mengacu pada lima langkah utama yang ditetapkan dalam PSAK 72. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, peneliti melakukan proses coding untuk mengidentifikasi kategori dari tema implementasi PSAK 72. Hal ini dilakukan untuk mengetahui konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Berdasarkan proses coding, ditemukan lima kategori sebagai berikut

**Tabel 4.1 Kategori Implementasi PSAK 72**

Kategori	Kode Kategori	Tema	Kode Tema
Identifikasi Kontrak	CA1	Implementasi PSAK 72	C1
Identifikasi Kewajiban Pelaksanaa	CA2		
Penentuan Harga Transaksi	CA3		
Alokasi Harga Transaksi	CA4		
Pengakuan Pendapatan	CA5		

Sumber: Olah Data, (2025).

#### 4.2.1.1 Identifikasi Kontrak

Identifikasi kontrak dalam analisis implementasi PSAK 72 adalah

tahapan penilaian yang dilakukan oleh perusahaan terhadap suatu kontrak dengan pelanggan. Perusahaan perlu menilai apakah suatu kontrak tersebut memenuhi kriteria pengakuan pendapatan dan mengidentifikasi kekurangan-kekurangan yang memerlukan perbaikan. Perusahaan umumnya telah mengatur terkait kelengkapan administratif yang dibutuhkan sebelum penyusunan kontrak. Informan EM mengatakan

*“Dari sisi dokumen-dokumen kontrak, dokumen-dokumen pendukung, lumayan banyak yang harus disesuaikan dengan standar yang sudah ditetapkan oleh Telkom.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk memiliki sistem standar dan telah menetapkan suatu format yang mengacu pada ketentuan, baik dari sisi legal maupun sisi pengakuan pendapatan yang dipersyaratkan dalam PSAK 72, dalam penyusunan kontrak dengan pelanggan. Informan FE menyampaikan

*“Kalau dari sisi kami, kontrak itu kan merupakan output dari sales... sebelum kontrak itu disusun, ada beberapa proses yang dilakukan untuk mengkompulir dokumen... ada dokumen pelanggan,... kita menyiapkan dokumen commercial,...ada juga dokumen pengadaan,... nanti ada dokumen yang disebut BA Split, dokumen ini harus ada terlebih dahulu sebelum kontrak itu jadi.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Kontrak merupakan suatu *output* dari proses penjualan yang dilakukan oleh Account Manager kepada pelanggan. Dalam wawancara yang dilakukan dengan informan FE, diketahui bahwa sebelum penyusunan kontrak difinalisasi, terdapat berbagai proses verifikasi dokumen-dokumen yang perlu dilakukan oleh perusahaan. Dokumen-dokumen tersebut meliputi dokumen legalitas pelanggan (NPWP, akta perusahaan), Surat Penawaran Harga (SPH), Berita Acara Pengadaan, dan berbagai dokumen

lain yang telah ditetapkan dan disinkronisasi dengan PSAK. Dokumen-dokumen tersebut tercantum dalam dokumentasi Checklist Dokumen Pengadaan seperti yang tertera pada gambar 4.2

**Gambar 4.2 Checklist Dokumen**

**CHECKLIST DOKUMEN PENGADAAN TERHADAP PEKERJAAN  
PENYEDIAAN LAYANAN INTERNET  
KONTRAK BARU PELANGGAN SMES**

No.	Nama Dokumen	Ceklist	Keterangan
1	Form Permintaan KB dan Executive Summary		
2	Lembar Persetujuan/TUP4		
3	Draft KBFS/KBFL		
4	NDE Tarif & Simulasi Harga		
5	BA Splitting (jika bundling)		
6	BA Penetapan Tarif (Tarif Premium jika > dan Special Business Request jika <)		
7	Surat Penawaran Harga (SPH)		
8	Dokumentasi negosiasi (jika kontrak tidak sesuai SPH)		
9	Evidence kunjungan pelanggan		
10	Bukti permintaan pelanggan		
11	NPWP		
12	Dokumen Legalitas: Akta perusahaan, SIUP, NIB, Surat Kuasa/Surat Keputusan jabatan pejabat penandatanganan		
13	Dokumen OBL (jika ada)		

Sumber: Dokumentasi, (2025).

Checklist dokumen pengadaan terhadap pekerjaan penyediaan layanan internet berisi dokumen-dokumen yang perlu dilengkapi oleh perusahaan. Perusahaan memastikan kelengkapan dokumen administratif dengan mengacu pada checklist yang telah ditetapkan. Penyusunan kontrak kemudian dilakukan setelah semua checklist dokumen dilengkapi. Informan FE mengatakan

*“...kita di Telkom sendiri, sudah ada template-nya, template yang sudah dibuat oleh teman-teman legal di corporate...”*(Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Kontrak disusun berdasarkan standarisasi struktur kontrak yang telah ditetapkan oleh tim legal perusahaan. Standar ini ditetapkan agar penyusunan kontrak dilakukan sesuai dengan kaidah hukum dan regulasi keuangan yang berlaku. Informan EM menyampaikan

*“... yang akan saya lakukan adalah lebih kepada menstandarisasi semua dokumen yang sudah dibuat AM atau tim Sales agar semuanya bisa mencapai standar yang diinginkan.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Standarisasi dokumen dan struktur kontrak dilakukan oleh perusahaan agar standar-standar yang ada tetap dapat tercapai di tengah kompleksitas bisnis telekomunikasi yang tinggi. Informan FE mengatakan

*“Karena kita masih manual, human error itu masih tinggi sekali.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Proses pengumpulan dokumen dan penyusunan kontrak di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dilakukan secara manual sehingga risiko *human error* yang tinggi menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh perusahaan. Artinya, kompleksitas dokumen akan sangat berpengaruh pada kecepatan penyediaan layanan. Semakin kompleks dokumen yang perlu dilengkapi, semakin lambat proses bisnis yang dijalankan perusahaan.

Informan EM menyampaikan

*“...ketika kita membutuhkan data tetapi tim Sales tidak secara menyeluruh meminta datanya langsung di awal.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Apabila dokumen administratif yang dikumpulkan dari pelanggan tidak lengkap, maka akan menjadi suatu tantangan bagi perusahaan dengan melakukan konfirmasi berulang kepada pelanggan dalam melengkapi dokumen-dokumen tersebut. Setiap dokumen yang telah ditetapkan perlu dipastikan kelengkapannya dalam proses identifikasi kontrak sehingga kontrak dapat dinyatakan sebagai suatu kontrak yang valid sesuai dengan persyaratan wajib implementasi PSAK 72. Informan FE mengatakan

*“Di five steps model ini kan kalau saya pikir terkait identifikasi kontrak, artinya kontrak pasti ada. Revenue keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Dalam proses identifikasi kontrak, perusahaan menilai kesesuaian struktur dari kontrak tersebut dengan kaidah yang dipersyaratkan dalam PSAK 72. Umumnya suatu kontrak perlu mencantumkan informasi nama pelanggan, nama layanan, jenis layanan, harga transaksi, lokasi pemasangan layanan, serta informasi-informasi terkait lainnya yang relevan. Informan EM menyampaikan

*“sebenarnya lebih ke mengikuti saja apa yang sudah ditetapkan dan mengecek lebih dari sekali.”* (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).

Tahap awal dalam validasi kontrak yang dilakukan dari sisi tim Government adalah dengan mengikuti panduan yang telah diberikan dari tim Performance, Risk & Quality of Sales dengan mengacu pada aspek-aspek apa saja yang wajib dipenuhi serta melakukan pengecekan kembali terhadap kesesuaian kontrak untuk memastikan pencapaian standar tersebut dan menghindari kesalahan dalam proses identifikasi kontrak.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk hanya dapat mencatat kontrak dengan pelanggan sebagai dasar pengakuan pendapatan jika kontrak tersebut memenuhi seluruh kriteria yang telah ditetapkan berdasarkan aturan PSAK 72. Hal ini menunjukkan adanya penilaian terhadap kontrak yang tidak memenuhi kriteria pengakuan pendapatan dan pertimbangan kemungkinan kriteria-kriteria tersebut agar selanjutnya dapat terpenuhi.

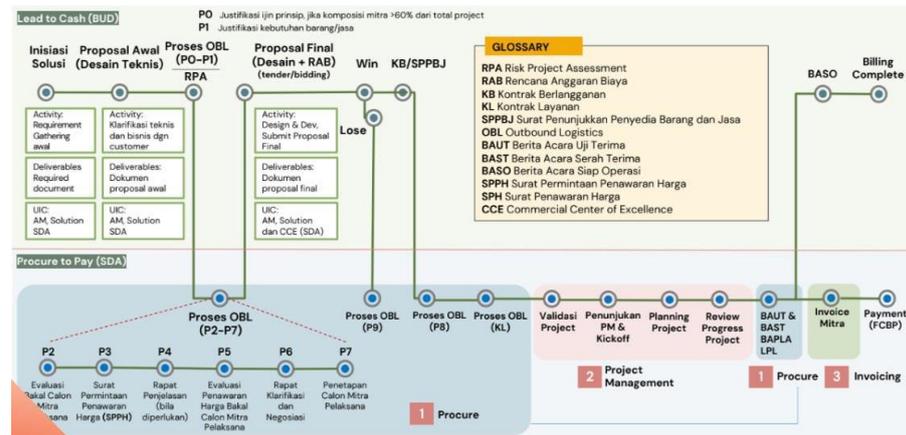
#### 4.2.1.2 Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan

Kewajiban pelaksanaan dalam kontrak di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mencakup penyediaan layanan yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pelanggan sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dalam kontrak. Perusahaan perlu melakukan konfirmasi, respon, dan revisi atas setiap ketidakseuaian yang ditemukan dalam proses identifikasi kewajiban pelaksanaan. Setiap kewajiban pelaksanaan yang telah disepakati dalam kontrak wajib dipenuhi oleh perusahaan. Informan FE mengatakan

*“...layanan pasti di-delivery, namun yang menjadi tantangan adalah bagaimana kita bisa delivery layanan tersebut sesuai dengan waktu yang sudah kita sepakati di kontrak.”* (Wawancara CA2, 6 Februari 2025).

Dalam proses identifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak, perusahaan menilai berbagai kemungkinan dalam pemenuhan kewajiban pelaksanaan sesuai dengan periode waktu yang telah disepakati dalam kontrak dengan pelanggan. Hal ini umumnya terjadi akibat timbulnya masalah di lapangan yang tidak dapat diidentifikasi di awal. Pemenuhan kewajiban pelaksanaan ini juga dipengaruhi oleh kompleksitas proses bisnis Outbound Logistics (OBL), yakni proses bisnis perusahaan yang membutuhkan mitra dalam penyediaan layanan. Dokumentasi kompleksitas proses OBL tertera pada gambar 4.3

**Gambar 4.3 Proses Outbound Logistics**



Sumber: Dokumentasi, (2025).

Proses Outbound Logistics (OBL) dilakukan dengan sangat kompleks mulai dari inisiasi solusi, proposal awal, proses OBL, proposal final, project management, sampai pada tahap akhir yakni penagihan dan pembayaran kepada mitra. Kompleksitas ini seringkali menjadi penyebab keterlambatan penyediaan layanan kepada pelanggan. Informan FE menyampaikan

*“...ada case dimana pelanggan membayar full tapi tidak bisa kita akui semua (revenue), karena kita terlambat delivery tadi.”* (Wawancara CA2, 6 Februari 2025).

Poin utama yang menjadi perhatian bagi perusahaan adalah memastikan keselarasan dalam memenuhi setiap kewajiban pelaksanaan sesuai dengan periode waktu yang telah ditetapkan dalam kontrak. Informan FE mengungkapkan bahwa identifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak menjadi langkah penting yang selalu diupayakan oleh PT Telekomunikasi Indonesia Tbk untuk menghindari kondisi dimana pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan tidak dapat diakui sebagai pendapatan sebab adanya keterlambatan dalam penyediaan dan pemasangan layanan yang diperjanjikan kepada pelanggan di dalam kontrak.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dan menilai setiap barang atau jasa yang dijanjikan untuk dialihkan kepada pelanggan sesuai dengan kualifikasi dan periode waktu yang telah disepakati dalam kontrak sebagai bagian dari analisis implementasi PSAK 72.

#### **4.2.1.3 Penentuan Harga Transaksi**

Harga transaksi adalah jumlah imbalan yang ditetapkan oleh perusahaan sebagai bagian dari haknya dalam proses pengalihan kewajiban pelaksanaan kepada pelanggan yang telah disepakati dalam kontrak. Setiap kewajiban pelaksanaan yang disepakati dalam kontrak akan dinilai berdasarkan harga transaksi yang disepakati bersama. Harga transaksi umumnya ditentukan berdasarkan referensi harga dengan mempertimbangkan praktik bisnis yang dilakukan oleh perusahaan. Informan EM mengatakan

*“Untuk penentuan harga sendiri, sebenarnya sudah sudah di-set atau ditetapkan oleh NDE yang dikirimkan oleh pusat di Jakarta... yang harus kita lakukan hanyalah untuk menentukan berapa margin yang mau kita ambil.”* (Wawancara CA3, 6 Februari 2025).

Harga transaksi untuk setiap kontrak dengan pelanggan ditentukan dalam Nota Dinas Elektronik (NDE) yang ditetapkan secara terpusat. Referensi harga tersebut kemudian disesuaikan oleh tim Sales Engineer untuk menentukan margin yang akan diambil oleh perusahaan. Harga transaksi yang telah disesuaikan tersebut akan diinformasikan kepada pelanggan dalam bentuk Surat Penawaran Harga (SPH). Dokumentasi Surat

Penawaran Harga (SPH) tertera pada gambar 4.4

### Gambar 4.4 Surat Penawaran Harga

Perihal : **Penyampaian Perpanjangan Harga Layanan Internet**

**Kepada Yth.**

Dengan Hormat,

Atas nama PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk mengucapkan terima kasih dan penghargaan kami atas kepercayaannya dalam menggunakan produk dan layanan TELKOM group. Bersama ini kami dari PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk bermaksud memberikan penawaran Layanan TELKOM Solution berupa koneksi internet melalui media Fiber Optik dan internet broadband yang kiranya dapat menunjang operasional sebagai berikut:

No	Item	Qty	Satuan	Biaya PSB (OTC) (Rp.)	Biaya Bulanan (Rp.)
1	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	-	-
<b>Sub Total</b>				-	-

Sumber: Dokumentasi, (2025).

Surat Penawaran Harga (SPH) digunakan untuk menyampaikan informasi harga layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Surat Penawaran Harga (SPH) mencakup informasi kuantitas dan satuan item yang ditawarkan, serta biaya *one time charge* apabila layanan termasuk dalam layanan pasang baru dan biaya bulanan yang akan dibayarkan pelanggan setiap bulan. Informan FE menyampaikan

*“Jadi memang di kita itu metodenya cascading... Nah, apakah harga ini bisa dinaikkan? Bisa, tergantung budget dari pelanggan...”*(Wawancara CA3, 6 Februari 2025).

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk menggunakan metode cascading yang mana penetapan produk, penetapan harga dasar produk, penetapan harga jual, hingga strategi bisnis perusahaan ditetapkan secara terpusat dan diselaraskan secara vertikal ke semua unit operasional di bawahnya agar semua unit perusahaan bekerja dengan mencapai tujuan yang sama. Acuan harga transaksi ini bisa dinaikkan apabila pelanggan memiliki budget pembelian yang lebih besar. Dalam hal ini, perusahaan akan memberikan

produk-produk premium dengan justifikasi yang jelas. Selain itu, harga transaksi juga dapat diturunkan di bawah harga dasar dengan persetujuan dari Vice President maupun General Maneger dengan nominal-nominal tertentu. Harga transaksi di bawah harga dasar juga memerlukan justifikasi yang jelas. Misalnya, penurunan harga transaksi sebagai bagian dari strategi akuisisi pasar dari kompetitor.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengukur setiap kewajiban pelaksanaan yang disepakati dalam kontrak berdasarkan referensi atas harga transaksinya. Harga transaksi tersebut mencerminkan jumlah imbalan yang diharapkan perusahaan untuk menjadi haknya sebagai bentuk pertukaran atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan.

#### **4.2.1.4 Alokasi Harga Transaksi**

Alokasi harga transaksi dilakukan apabila dalam suatu kontrak terdapat lebih dari satu kewajiban pelaksanaan yang disepakati dan setiap kewajiabn pelaksanaan dapat diidentifikasi sebagai masing-masing kewajiban pelaksanaan yang terpisah. Alokasi harga transaksi dilakukan berdasarkan kategori layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Umumnya, alokasi harga transaksi dapat menjadi sangat kompleks dan memerlukan ketelitian dalam prosesnya. Informan EM mengatakan

*“Proses pengalokasian harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan juga ditentukan oleh tim SE.”* (Wawancara CA4, 6 Februari 2025).

Dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan terpisah, tim Sales Engineer (SE) memperhitungkan berbagai

aspek secara teliti sebelum disepakati dan diinformasikan kepada tim lain untuk diteruskan kepada pelanggan. Informan FE menyampaikan

*“Kita gunakan yang namanya BA Splitting untuk menentukan stand-alone selling price-nya nya dan hal ini memang sudah ditentukan dari Sales Engineer di sini...”*(Wawancara CA4, 6 Februari 2025).

Pengalokasian harga transaksi dilakukan oleh tim Sales Engineer dengan menggunakan dokumen BA *Split* apabila terdapat layanan atau produk yang diperjualkan secara *bundling* atau paket, sehingga harga masing-masing produk perlu diketahui terlebih dahulu untuk menentukan *stand-alone selling price* atau harga jual berdiri sendiri dari setiap produk tersebut. Hal ini juga dilakukan dengan tujuan untuk menentukan profitabilitas perusahaan. Dokumentasi dokumen BA Split kontrak berlangganan bundling tertera pada gambar 4.5

**Gambar 4.5 Berita Acara Splitting**

**BERITA ACARA SPLITTING  
KONTRAK BERLANGGANAN BUNDLING**

Nomor Kontrak : \*\*\*\*\*  
 Tanggal : \*\*\*\*\*  
 Nama Pelanggan : \*\*\*\*\*  
 Layanan : Connectivity  
 Nama Kontrak (Pj) : \*\*\*\*\* (12 Bulan belum termasuk ppn 11%)

No	Item	Volume	Satuan	Periode Aktif Layanan (Bulan)	Harga Publish Satuan Instalasi (OTC) (A)	Harga Publish Satuan (MRC) (B)	Harga Publish Total (C)	Diskon Layanan ((C-F)/C)	Harga Kesepakatan Satuan Instalasi (OTC) (A)	Harga Kesepakatan Satuan (Bulanan) (E)	Harga Kesepakatan Total (Bulanan) (F)	Harga Input NCC (Bulanan) (H)	Invoice Bulanan (G)	Total Invoice (I)	Ket
A	*****														
1	Active Dedicated 10 Mbps (Upgrade)	1	SSL	12											
B	*****														
1	Active Dedicated 2 Mbps (Upgrade)	1	SSL	12											
2	HSI Elite Basic 100 Mbps IS (Upgrade)	1	SSL	12											
Total															
PPN 11%															
Total = PPN 11%															

Sumber: Dokumentasi, (2025).

Berita Acara Splitting (BA split) disusun untuk mengalokasikan harga transaksi pada masing-masing kewajiban pelaksanaan dalam kontrak berlangganan yang dibundling. Poin-poin utama yang diinformasikan dalam Berita Acara tersebut mencakup item layanan yang terpisah, volume dan satuan layanan, periode aktif layanan, harga publish satuan instalasi secara *one time charge*, harga publish satuan bulanan, diskon layanan, harga kesepakatan satuan instalasi dalam *one time charge*, harga kesepakatan

satuan bulanan, harga input NCX bulanan, invoice bulanan dan total invoice serta total harga setelah dikenakan PPN 11%.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengalokasikan harga transaksi untuk setiap kewajiban pelaksanaan terpisah yang disepakati dalam kontrak berdasarkan *stand-alone selling price*. Selain itu, alokasi diskon juga dilakukan secara keseluruhan pada satu atau lebih kewajiban pelaksanaan berdasarkan pemenuhan kondisi tertentu.

#### **4.2.1.5 Pengakuan Pendapatan**

Pengakuan pendapatan adalah proses dimana hak atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan diakui sebagai pendapatan dalam laporan keuangan perusahaan. Pengakuan pendapatan hanya dapat dilakukan apabila setiap kewajiban pelaksanaan yang telah disepakati dalam kontrak telah dipenuhi oleh perusahaan. Kriteria kewajiban pelaksanaan terpenuhi adalah layanan telah selesai dipasang dan dapat dirasakan manfaatnya oleh pelanggan. Informan EM mengatakan

*“... proses OGP atau pemasangan layanan, sudah selesai... layanan tersebut harus sudah aktif di semua titik yang sudah ditentukan sebelumnya. Kemudian, mungkin dari kontrak maupun dokumen-dokumen sebelumnya harus sudah lengkap semua baru bisa diakui revenue-nya.”* (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).

Pengakuan pendapatan harus memenuhi berbagai syarat dan prosedur pengakuan pendapatan yang mengacu pada aturan PSAK 72. Tahapan billing complete atau penagihan kepada pelanggan sebagai hanya dapat dilakukan apabila proses pemasangan layanan telah selesai dilakukan dan layanan yang dipasang telah aktif di semua titik yang telah disepakati dalam

kontrak. Selain itu, perusahaan juga perlu memastikan kelengkapan dokumen-dokumen administratif agar pengakuan pendapatan dapat dilakukan. Informan FE mengatakan

*“...kontraknya jelas, harus ada; five steps tadi kita penuhi semua; layanannya sudah ter-delivery di pelanggan, yang dibuktikan dengan beberapa dokumen, ada BA Siap Operasi (BASO), ada Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk layanan-layanan yang kita mitrakan kembali; ada billing-nya juga untuk mempercepat revenue bisa kita tagihkan.”* (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).

Pengakuan pendapatan dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip yang diatur dalam PSAK 72. Artinya, perusahaan perlu menjalankan lima langkah analisis terlebih dahulu sebelum pendapatan dapat diakui. Selain itu, perusahaan juga melakukan penilaian terhadap kelengkapan dokumen pada saat pemasangan layanan telah selesai dilakukan. Prinsip pengakuan pendapatan mewajibkan adanya kontrak yang jelas dengan pelanggan dan pemenuhan kewajiban pelaksanaan sesuai dengan kesepakatan waktu yang diatur dalam kontrak. Untuk mempercepat pendapatan dapat ditagihkan, perusahaan juga perlu memastikan adanya billing atau tagihan kepada pelanggan. Informan FE menambahkan

*“Jika prinsip-prinsip tadi belum terpenuhi ada dua kemungkinan, bisa jadi penundaan, bisa jadi dikoreksi... Namun kita mempunyai preferensi untuk tetap sesuai dengan durasi kontrak yang sudah disepakati di kontrak awal, nanti dilakukan perpanjangan saja “* (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).

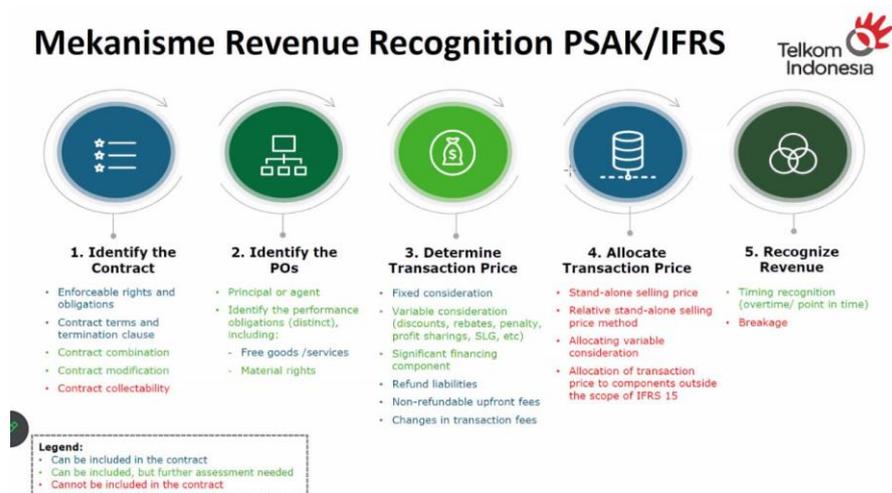
Pada kondisi dimana perusahaan mengidentifikasi bahwa prinsip-prinsip pengakuan pendapatan tidak terpenuhi, maka perusahaan akan melakukan perpanjangan kontrak agar pendapatan tetap dapat diakui dengan jumlah pengakuan yang sama seperti yang disepakati dalam kontrak.

Umumnya, kondisi ini terjadi apabila layanan tidak dapat diberikan sesuai dengan waktu yang telah disepakati di dalam kontrak, yakni pemasangan atau pengalihan layanan kepada pelanggan mengalami masalah keterlambatan dan menyebabkan proses *billing complete* atau penagihan atas layanan menjadi tertunda sehingga pengakuan pendapatan dari kontrak-kontrak tersebut tidak dapat dilakukan sesuai dengan periode waktu yang telah disepakati di dalam kontrak. Informan EM mengatakan

*“...nanti sebelum ada pengakuan ini, ada monitoring lagi dari tim PRQ, berupa PSAK 72”* (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).

Sebelum pengakuan pendapatan dapat dilakukan, tim Performance, Risk & Quality of Sales akan melakukan pemantauan atau monitoring terhadap kesesuaian kontrak dengan ketentuan yang diatur dalam PSAK 72. Pada proses ini, perusahaan menentukan apakah semua ketentuan yang diatur dalam PSAK 72 telah diimplementasikan dalam kontrak dan melakukan filterisasi apabila ditemukan adanya ketidaksesuaian kontrak ataupun adanya dokumen pendukung kontrak yang belum dilengkapi. Pada kondisi ini, setiap dokumen yang belum lengkap perlu dilengkapi terlebih dahulu oleh tim Sales atau divisi terkait. Pengakuan pendapatan hanya dapat dilakukan apabila segala ketentuan telah dipatuhi dan dilengkapi oleh perusahaan. Dokumentasi mekanisme pengakuan pendapatan tertera pada gambar 4.6

**Gambar 4.6 Mekanisme Pengakuan Pendapatan PSAK/IFRS**



Sumber: Dokumentasi, (2025).

Monitoring PSAK 72 dilakukan mengikuti panduan mekanisme pengakuan pendapatan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan aturan PSAK 72. Monitoring PSAK 72 dilakukan berdasarkan five steps model atau lima langkah analisis kontrak, meliputi identifikasi kontrak, identifikasi kewajiban pelaksanaan, menentukan harga transaksi, alokasi harga transaksi, dan pengakuan pendapatan. Dalam prosesnya, perusahaan juga menilai kelengkapan dokumen yang dibutuhkan dalam setiap langkah analisis kontrak.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengakui pendapatan dari kontrak dengan pelanggan pada saat barang atau jasa yang disepakati dalam kontrak telah dialihkan kepada pelanggan. Selain itu, sebelum mengakui pendapatan, perusahaan melakukan monitoring terhadap kelengkapan kontrak berdasarkan mekanisme pengakuan pendapatan dan paket dokumen review kontrak PSAK 72.

#### 4.2.2 Kepatuhan Implementasi PSAK 72

Kepatuhan implementasi PSAK 72 berkaitan dengan sejauh mana perusahaan mematuhi prinsip-prinsip yang diatur dalam PSAK 72 berdasarkan praktik akuntansinya. Dalam hal ini, kepatuhan implementasi PSAK 72 tidak hanya dinilai dari aspek teknis pelaporan, melainkan juga mencakup sikap, kebijakan internal, serta strategi perusahaan dalam memastikan bahwa penerapan PSAK 72 dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku. Kepatuhan implementasi PSAK 72 menggambarkan komitmen perusahaan dalam menjaga kualitas pelaporan keuangan melalui kepatuhan terhadap standar tersebut. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, peneliti melakukan proses coding untuk mengidentifikasi kategori dari tema kepatuhan implementasi PSAK 72. Hal ini dilakukan untuk mengidentifikasi tingkat kepatuhan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk terhadap konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72. Berdasarkan proses coding, ditemukan dua kategori sebagai berikut

**Tabel 4.2 Kategori Kepatuhan Implementasi PSAK 72**

<b>Kategori</b>	<b>Kode Kategori</b>	<b>Tema</b>	<b>Kode Tema</b>
Realitas Implementasi PSAK 72	CA6	Kepatuhan Implementasi PSAK 72	C2
Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	CA7		

Sumber: Olah Data, (2025).

##### 4.2.2.1 Realitas Implementasi PSAK 72

Realitas implementasi PSAK 72 menunjukkan kondisi sebenarnya

bagaimana PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengimplementasikan konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72. Mekanisme pemenuhan konsep dan persyaratan wajib implementasi 72 telah diatur oleh perusahaan sedemikian rupa untuk memastikan realitas implementasi berjalan dengan baik. Umumnya, dalam implementasi PSAK 72 di sektor telekomunikasi yang kompleks, perusahaan kerap kali menghadapi tantangan yang menghambat proses implementasi tersebut. Informan EM mengatakan

*“...Government Segment memiliki pelanggan pemerintah, yang mana compliance-nya harus lebih ketat lagi dibanding pelanggan biasa. Namun ada beberapa tim Sales kita yang mungkin bisa dibilang masih agak kurang ter-expose dengan standar PSAK 72 yang sebenarnya.”*  
(Wawancara CA6, 6 Februari 2025).

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah menjalankan lima langkah analisis pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Meskipun demikian, kondisi segmentasi pelanggan pemerintah yang kompleks membutuhkan pengawalan yang lebih ketat dibandingkan dengan segmen pelanggan lain dalam memastikan kepatuhan implementasi PSAK 72. Kompleksitas tersebut pada realisasinya seringkali berbanding terbalik dengan tingkat pemahaman tim Sales terhadap konsep dan persyaratan wajib implementasi PSAK 72. Hal ini menyebabkan banyaknya kontrak pada tahun sebelumnya ditemukan tidak memenuhi aturan PSAK 72. Lima langkah analisis ini merupakan langkah penting dan tanggung jawab seluruh divisi dan tim di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, khususnya divisi Performance, Risk & Quality of Sales yang melakukan proses analisis kontrak serta tim Sales yang merupakan bagian penting dari terbentuknya

suatu kontrak dengan pelanggan, sebagai dasar implementasi prinsip-prinsip yang dipersyaratkan dalam PSAK 72. Informan FE menyampaikan

*“...proses preventif PSAK ini sudah dilakukan sebelum kontrak itu dibuat. sebagai business analys atau beberapa teman-teman di bagian Sales harus dapat menentukan titik keseimbangannya...”*(Wawancara CA6, 6 Februari 2025).

Perusahaan memastikan kepatuhan terhadap implementasi PSAK 72 tetap seimbang dengan tingkat kecepatan penyediaan layanan kepada pelanggan. Dalam hal ini, langkah preventif yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menganalisis dokumen-dokumen apa saja yang termasuk dalam kategori sangat penting dan menjadi sangat fatal apabila terjadi kesalahan. Dengan adanya kompleksitas ini, perusahaan berupaya untuk tetap mematuhi aturan PSAK 72 sekaligus memastikan penyediaan layanan dilakukan secara tepat waktu.

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah menerapkan PSAK 72 secara sistematis dengan lima langkah analisis yang ditetapkan dalam standar tersebut sebagai salah satu langkah preventif guna memastikan realisasi implementasi PSAK 72 berjalan dengan baik. Dalam pelaksanaannya, perusahaan menghadapi berbagai kendala dan tantangan sebab kompleksitas bisnis di sektor telekomunikasi, khususnya segmen pelanggan pemerintah, yang tinggi. Oleh karena itu, langkah preventif yang dilakukan diharapkan dapat meningkatkan kepatuhan dalam realisasi implementasi PSAK 72.

#### **4.2.2.2 Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72**

Strategi kepatuhan implementasi PSAK 72 merupakan langkah-

langkah penting yang diambil oleh perusahaan dalam menghadapi berbagai tantangan dalam memastikan kepatuhan implementasi PSAK 72. Langkah-langkah strategis yang diambil oleh perusahaan akan sangat mempengaruhi kualitas proses bisnis perusahaan. Umumnya, perusahaan menetapkan strategi dalam proses bisnisnya setelah mengidentifikasi berbagai sumber masalah yang ada. Informan EM mengatakan

*“...memberikan mereka pengetahuan atau ilmu dalam bentuk webinar maupun sharing session, agar memastikan mereka memahami terlebih dahulu seperti apa fundamentalnya PSAK, (dan) apa saja yang harus ditetapkan.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

*“...tim Sales sendiri ada banyak orangnya dan mungkin pengetahuan mereka terkait ilmu PSAK ini berbeda-beda. Jadi jika kita biarkan mereka membuat template-nya sendiri, hasilnya akan berbeda-beda.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

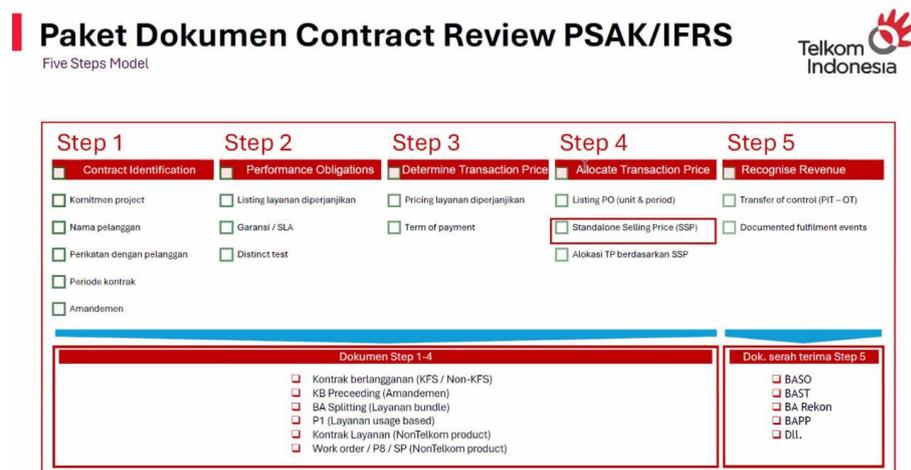
Berdasarkan hasil identifikasi yang dilakukan oleh tim Government, diketahui bahwa penyebab banyaknya kontrak yang tidak mematuhi aturan PSAK 72 adalah kekurangpahaman dan beragamnya pemahaman tim Sales terkait aturan PSAK 72. Sehingga perlu diadakannya webinar dan sharing session sebagai langkah awal pelatihan kepatuhan serta melakukan standarisasi kontrak untuk memudahkan monitoring yang dilakukan oleh tim Performance, Risk & Quality of Sales. Informan FE menyampaikan

*“Pertama, melakukan standarisasi kontrak agar perikatannya jelas. Kedua, membuat banyak prosedur untuk memastikan seluruh dokumen itu comply, pada saat review contract harus sudah ada dokumennya terlebih dahulu.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

*“... sharing session juga untuk meningkatkan awareness dari teman-teman AM mengenai dokumen tersebut.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

Langkah strategis yang diutarakan oleh informan FE menyebutkan pentingnya standarisasi kontrak dengan menyamakan semua formatnya agar setiap kontrak memiliki perikatan yang jelas dengan pelanggan. Selain itu, perlu juga ditetapkannya berbagai prosedur dalam memastikan kelengkapan dan kepatuhan setiap dokumen yang menjadi bagian dari paket dokumen review kontrak PSAK 72. Untuk meningkatkan kesadaran tim Sales atau Account Manager akan pentingnya mematuhi standar dan prosedur yang telah ditetapkan, dilakukan pelatihan kepatuhan dalam bentuk sharing session. Dokumentasi prosedur dan paket dokumen review kontrak five steps model PSAK 72 tertera dalam gambar 4.7

**Gambar 4.7 Paket Dokumen Contract Review PSAK/IFRS**



Sumber: Dokumentasi, (2025).

Dokumentasi tersebut berisi informasi yang mengatur tentang prosedur dalam melakukan analisis lima langkah, termasuk poin-poin utama yang perlu diidentifikasi dalam struktur kontrak yang telah distandarisasi. Selain itu, prosedur terkait identifikasi paket dokumen mulai dari langkah

awal sampai akhir, yang merupakan bagian dari serah terima, juga tercantum dalam dokumentasi ini. Informan FE mengatakan

*“... review berjenjang... Semakin tinggi nilainya, semakin tinggi jabatan yang akan melakukan review.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

Dalam melakukan review kontrak, semakin tinggi nilai dari kontrak tersebut maka semakin tinggi pula jabatan dari pihak yang berperan sebagai reviewer. Dengan nominal tertentu, penanggung jawab yang melakukan review kontrak berbeda-beda. Hal ini merupakan strategi review berjenjang sebagai salah satu langkah dalam meningkatkan kepatuhan terhadap implementasi PSAK 72. Dokumentasi tingkatan reviewer pada salah satu segment pelanggan tertera pada gambar 4.8

**Gambar 4.8 Kewenangan Pasca TO 2024**

NO	NILAI KB (Rp)	SMALL MEDIUM ENTERPRISE SERVICE	
		REVIEWER	PEJABAT PENANDATANGAN
1	KB ≥ 1 M	- Mgr Witel Business Service - Mgr Bidding Mgt & Business Support TR5 - Mgr Legal & Regulatory Affair TR5 - SM Reg. SME Service TR5 - SM Reg. Solution & Operation TR5 - SM BPPLP TR5 - EVP TR5****	EVP TR5
2	500 JT ≤ KB < 1 M	- Mgr Performance, Risk & QoS - Mgr Witel Business Service - GM Witel****	GM Witel
3	250 JT ≤ KB < 500 JT	- Mgr Performance, Risk & QoS - Mgr Witel Business Service****	Mgr Witel Business Service
4	KB < 250 JT	- Mgr Performance, Risk & QoS - Mgr Witel Business Service****	AM Organik / AM PRO*

Sumber: Dokumentasi, (2025).

Pada kontrak berlangganan yang nilainya lebih dari 1 M, maka reviewernya berada dingkat witel dan tireg. Selanjutnya, kontrak senilai 500 juta sampai dengan 1 M direview oleh reviewer setingkat witel dan Ganarel Manager witel. Kontrak senilai 200 juta sampai dengan 500 juta serta kontrak di bawah 200 juta hanya direview oleh dua manager tingkat witel. Semakin tinggi nominal suatu kontrak, maka semakin banyak pula pihak yang melakukan review terhadap kontrak tersebut. Adapun langkah

preventif perlu dilakukan oleh perusahaan sebagai bagian dari strategi kepatuhan implementasi PSAK 72. Informan FE menyampaikan

*“...audit internal di witel untuk melakukan pengecekan kembali dokumen tersebut apakah sudah comply atau tidak.... internal audit atau consultating dengan teman-teman Consultant dari BDO dan Crowe.”* (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah melakukan langkah preventif untuk menghindari ketidaksesuaian kontrak dengan persyaratan PSAK 72. Pencegahan di awal ini dilakukan dengan bantuan pihak internal maupun eksternal perusahaan, yakni dengan melakukan audit internal di Witel dengan melakukan pengecekan kembali atas kepatuhan dokumen-dokumen terkait serta menggunakan jasa konsultan eksternal dengan melakukan *Boothcamp* PSAK 72 setiap bulan. *Boothcamp* PSAK 72 menunjukkan keterlibatan aktif setiap pihak dalam perusahaan yang terlibat dalam penjualan produk atau layanan kepada pelanggan. *Boothcamp* PSAK 72 yang dilakukan dengan tim konsultan ini dijadwalkan setiap bulan selama tahun 2024, mencakup seluruh proses *review* dan analisis terhadap setiap kontrak dengan pelanggan. Upaya ini dilakukan melalui tahap konfirmasi dan respon sehingga setiap temuan ketidaksesuaian dari kontrak dengan pelanggan dapat diidentifikasi dan disesuaikan di awal. Tujuannya adalah untuk menghindari dan meminimalisir kesalahan dalam melakukan pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan pada saat dilaporkan dalam laporan keuangan perusahaan. Dokumentasi format report *Boothcamp* PSAK 72 tertera pada gambar 4.9



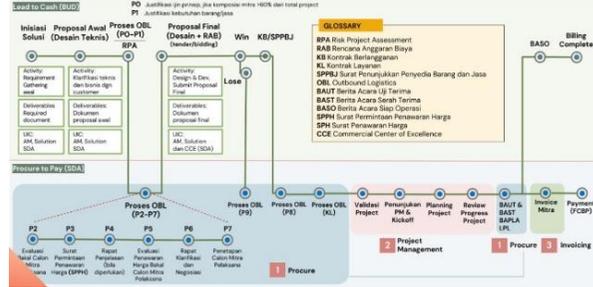
pelanggan secara akurat dan transparan sebagai bentuk tanggungjawab perusahaan di pasar modal.

### 4.2.3 Triangulasi Data

**Tabel 4.3 Triangulasi Data**

No	Item Pertanyaan	Informan FE	Informan EM	Dokumen																																																								
1.	Identifikasi Kontrak	“Kalau dari sisi kami, kontrak itu kan merupakan ouput dari sales... sebelum kontrak itu disusun, ada beberapa proses yang dilakukan untuk mengkompulir dokumen... ada dokumen pelanggan,... kita menyiapkan dokumen commercial,...ada juga dokumen pengadaan,... nanti ada dokumen yang	“Dari sisi dokumen-dokumen kontrak, dokumen-dokumen pendukung, lumayan banyak yang harus disesuaikan dengan standar yang sudah ditetapkan oleh Telkom.”  (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).  “... yang akan saya lakukan adalah lebih kepada menstandarisasi semua dokumen yang sudah dibuat	<p style="text-align: center;"><b>CHECKLIST DOKUMEN PENGADAAN TERHADAP PEKERJAAN PENYEDIAAN LAYANAN INTERNET KONTRAK BARU PELANGGAN SMES</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>No.</th> <th>Nama Dokumen</th> <th>Ceklist</th> <th>Keterangan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>Form Permintaan KB dan Executive Summary</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td>Lembar Persetujuan/TUP4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td>Draft KBFS/KBFL</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td>NDE Tarif &amp; Simulasi Harga</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td>BA Splitting (jika bundling)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>6</td><td>BA Penetapan Tarif (Tarif Premium jika &gt; dan Special Business Request jika &lt;)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>7</td><td>Surat Penawaran Harga (SPH)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>8</td><td>Dokumentasi negosiasi (jika kontrak tidak sesuai SPH)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>9</td><td>Evidence kunjungan pelanggan</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>10</td><td>Bukti permintaan pelanggan</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>11</td><td>NPIvP</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>12</td><td>Dokumen Legalitas: Akta perusahaan, SIUP, NIB, Surat Kuasa/Surat Keputusan jabatan pejabat penandatangan</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>13</td><td>Dokumen OBL (jika ada)</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">Gambar 4.2 Checklist Dokumen</p>	No.	Nama Dokumen	Ceklist	Keterangan	1	Form Permintaan KB dan Executive Summary			2	Lembar Persetujuan/TUP4			3	Draft KBFS/KBFL			4	NDE Tarif & Simulasi Harga			5	BA Splitting (jika bundling)			6	BA Penetapan Tarif (Tarif Premium jika > dan Special Business Request jika <)			7	Surat Penawaran Harga (SPH)			8	Dokumentasi negosiasi (jika kontrak tidak sesuai SPH)			9	Evidence kunjungan pelanggan			10	Bukti permintaan pelanggan			11	NPIvP			12	Dokumen Legalitas: Akta perusahaan, SIUP, NIB, Surat Kuasa/Surat Keputusan jabatan pejabat penandatangan			13	Dokumen OBL (jika ada)		
No.	Nama Dokumen	Ceklist	Keterangan																																																									
1	Form Permintaan KB dan Executive Summary																																																											
2	Lembar Persetujuan/TUP4																																																											
3	Draft KBFS/KBFL																																																											
4	NDE Tarif & Simulasi Harga																																																											
5	BA Splitting (jika bundling)																																																											
6	BA Penetapan Tarif (Tarif Premium jika > dan Special Business Request jika <)																																																											
7	Surat Penawaran Harga (SPH)																																																											
8	Dokumentasi negosiasi (jika kontrak tidak sesuai SPH)																																																											
9	Evidence kunjungan pelanggan																																																											
10	Bukti permintaan pelanggan																																																											
11	NPIvP																																																											
12	Dokumen Legalitas: Akta perusahaan, SIUP, NIB, Surat Kuasa/Surat Keputusan jabatan pejabat penandatangan																																																											
13	Dokumen OBL (jika ada)																																																											

	<p>disebut BA Split, dokumen ini harus ada terlebih dahulu sebelum kontrak itu jadi.” (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).</p> <p>“...kita di Telkom sendiri, sudah ada template-nya, template yang sudah dibuat oleh teman-teman legal di corporate...” (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).</p>	<p>AM atau tim Sales agar semuanya bisa mencapai standar yang diinginkan.” (Wawancara CA1, 6 Februari 2025).</p>	
--	---	--	--

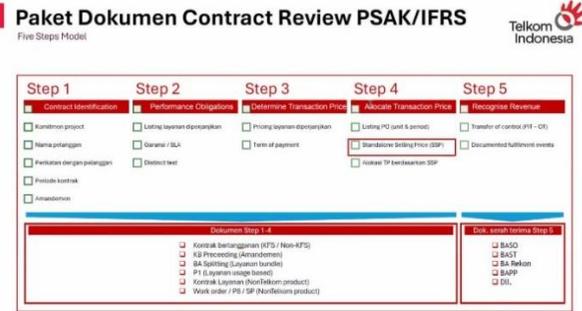
2.	Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	<p>“...layanan pasti di-delivery, namun yang menjadi tantangan adalah bagaimana kita bisa delivery layanan tersebut sesuai dengan waktu yang sudah kita sepakati di kontrak.” (Wawancara CA2, 6 Februari 2025).</p> <p>“...ada case dimana pelanggan membayar full tapi tidak bisa kita akui semua (revenue), karena kita terlambat delivery tadi.” (Wawancara CA2, 6 Februari 2025).</p>		 <p>The diagram illustrates the Outbound Logistics (OBL) process flow, starting with 'Inisiasi Solusi (Desain Teknis)' and 'Proses OBL (P2-P7)'. It details various stages including 'Proses OBL (P2-P7)', 'Proses OBL (P8)', 'Proses OBL (P9)', 'Proses OBL (P10)', 'Validasi Project', 'Peninjauan PM &amp; Kickoff Project', 'Rencana Project', 'Review Progress Project', 'BAUT &amp; BAST BAPLA UPL', 'Invoice MIRA', and 'Payment (C2P)'. A 'Summary' box lists key milestones: SPA Risk Project Assessment, RAB Rencana Anggaran Biaya, ABK Rencana Berangggaran, KL Kontrak Layanan, SPPLJ Surat Perantaraan Penyedia Barang dan Jasa OBL Outbound Logistics, BAUT Berita Acara Uj. Terima, BAST Berita Acara Sumpah Terma, BASO Berita Acara Sumpah Operasi, SPHS Surat Perantaraan Penawaran Harga, SPH Surat Penawaran Harga, and CCE Commercial Center of Excellence. The process concludes with 'Billing Complete'.</p> <p><b>Gambar 4.3 Proses Outbound Logistics</b></p>
----	------------------------------------	---	--	--

<p>3.</p>	<p>Penentuan Harga Transaksi</p>	<p>“Jadi memang di kita itu metodenya cascading... Nah, apakah harga ini bisa dinaikkan? Bisa, tergantung budget dari pelanggan...”  (Wawancara CA3, 6 Februari 2025).</p>	<p>“Untuk penentuan harga sendiri, sebenarnya sudah sudah di-set atau ditetapkan oleh NDE yang dikirimkan oleh pusat di Jakarta... yang harus kita lakukan hanyalah untuk menentukan berapa margin yang mau kita ambil.” (Wawancara CA3, 6 Februari 2025).</p>	<p>Perihal : <b>Penyampaian Perpanjangan Harga Layanan Internet</b></p> <p><b>Kepada Yth.</b> <b>PT Birotika Semesta (DHL Express)</b></p> <p>Dengan Hormat.</p> <p>Atas nama PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk mengucapkan terima kasih dan penghargaan kami atas kepercayaannya dalam menggunakan produk dan layanan TELKOM group. Bersama ini kami dari PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk bermaksud memberikan penawaran Layanan TELKOM Solution berupa koneksi internet melalui media Fiber Optik dan internet broadband yang kiranya dapat menunjang operasional <b>PT Birotika Semesta (DHL Express)</b> sebagai berikut:</p> <table border="1" data-bbox="1429 512 1993 603"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Item</th> <th>Qty</th> <th>Satuan</th> <th>Biaya PSB (OTC) (Rp.)</th> <th>Biaya Bulanan (Rp.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)</td> <td>1</td> <td>SSL</td> <td>-</td> <td>7.500.000</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;"><b>Sub Total</b></td> <td>-</td> <td><b>7.500.000</b></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Gambar 4.4 Surat Penawaran Harga</b></p>	No	Item	Qty	Satuan	Biaya PSB (OTC) (Rp.)	Biaya Bulanan (Rp.)	1	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	-	7.500.000	<b>Sub Total</b>				-	<b>7.500.000</b>																																																																																											
No	Item	Qty	Satuan	Biaya PSB (OTC) (Rp.)	Biaya Bulanan (Rp.)																																																																																																												
1	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	-	7.500.000																																																																																																												
<b>Sub Total</b>				-	<b>7.500.000</b>																																																																																																												
<p>4.</p>	<p>Alokasi Harga Transaksi</p>	<p>“Kita gunakan yang namanya BA Splitting untuk menentukan stand-alone selling price-nya dan hal ini memang sudah ditentukan dari Sales Engineer di sini...”  (Wawancara CA4, 6 Februari 2025).</p>	<p>“Proses pengalokasian harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan juga ditentukan oleh tim SE.” (Wawancara CA4, 6 Februari 2025).</p>	<p>BERITA ACARA SPLITTING KONTRAK BERLANGSANGAN BERILANG</p> <p>Identifikasi : ***** Tipe : ***** Lokasi : ***** Layanan : ***** Materi : ***** (S) dan selanjutnya (ppn 7%)</p> <table border="1" data-bbox="1413 949 2007 1082"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Item</th> <th>Qty</th> <th>Satuan</th> <th>Prosedur ALU Layanan (OTC)</th> <th>Harga Pabrik (Rp.)</th> <th>Harga Pabrik (Rp.)</th> <th>Harga Pabrik (Rp.)</th> <th>Diskon (Rp.)</th> <th>Harga Pengiriman (Rp.)</th> <th>Tarif (Rp.)</th> <th>Harga Koneksi (Rp.)</th> <th>Harga Instalasi (Rp.)</th> <th>Biaya Bulanan (Rp.)</th> <th>Total Instalasi (Rp.)</th> <th>Ket</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)</td> <td>1</td> <td>SSL</td> <td>0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)</td> <td>1</td> <td>SSL</td> <td>0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)</td> <td>1</td> <td>SSL</td> <td>0</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="13" style="text-align: right;"><b>Total</b></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="13" style="text-align: right;">Pajak PPN 7%</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="13" style="text-align: right;"><b>Total PPN 7%</b></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Gambar 4.5 Berita Acara Splitting</b></p>	No	Item	Qty	Satuan	Prosedur ALU Layanan (OTC)	Harga Pabrik (Rp.)	Harga Pabrik (Rp.)	Harga Pabrik (Rp.)	Diskon (Rp.)	Harga Pengiriman (Rp.)	Tarif (Rp.)	Harga Koneksi (Rp.)	Harga Instalasi (Rp.)	Biaya Bulanan (Rp.)	Total Instalasi (Rp.)	Ket	1	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0												2	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0												3	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0												<b>Total</b>															Pajak PPN 7%															<b>Total PPN 7%</b>														
No	Item	Qty	Satuan	Prosedur ALU Layanan (OTC)	Harga Pabrik (Rp.)	Harga Pabrik (Rp.)	Harga Pabrik (Rp.)	Diskon (Rp.)	Harga Pengiriman (Rp.)	Tarif (Rp.)	Harga Koneksi (Rp.)	Harga Instalasi (Rp.)	Biaya Bulanan (Rp.)	Total Instalasi (Rp.)	Ket																																																																																																		
1	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0																																																																																																													
2	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0																																																																																																													
3	Astinet Dedicated 15 Mbps (Renewal)	1	SSL	0																																																																																																													
<b>Total</b>																																																																																																																	
Pajak PPN 7%																																																																																																																	
<b>Total PPN 7%</b>																																																																																																																	

5.	Pengakuan Pendapatan	<p>“...kontraknya jelas, harus ada; five steps tadi kita penuhi semua; layanannya sudah ter-delivery di pelanggan, yang dibuktikan dengan beberapa dokumen, ada BA Siap Operasi (BASO), ada Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk layanan-layanan yang kita mitrakan kembali; ada billing-nya juga untuk mempercepat revenue bisa kita tagihkan.” (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).</p>	<p>“... proses OGP atau pemasangan layanan, sudah selesai... layanan tersebut harus sudah aktif di semua titik yang sudah ditentukan sebelumnya. Kemudian, mungkin dari kontrak maupun dokumen-dokumen sebelumnya harus sudah lengkap semua baru bisa diakui revenue-nya.” (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).</p> <p>“...nanti sebelum ada pengakuan ini, ada monitoring lagi dari tim PRQ, berupa PSAK 72”</p>	<p><b>Mekanisme Revenue Recognition PSAK/IFRS</b> </p>  <p><b>1. Identify the Contract</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enforceable rights and obligations</li> <li>Contract terms and termination clause</li> <li>Contract modification</li> <li>Contract collectability</li> </ul> <p><b>2. Identify the POs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Principal or agent</li> <li>Identify the performance obligations (distinct), including: <ul style="list-style-type: none"> <li>Free goods /services</li> <li>Material rights</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3. Determine Transaction Price</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fixed consideration</li> <li>Variable consideration (discounts, rebates, penalties, profit sharing, SLG, etc.)</li> <li>Significant financing component</li> <li>Refund liabilities</li> <li>Non-refundable upfront fees</li> <li>Changes in transaction fees</li> </ul> <p><b>4. Allocate Transaction Price</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stand-alone selling price</li> <li>Relative stand-alone selling price method</li> <li>Allocating variable consideration</li> <li>Allocation of transaction price to components outside the scope of IFRS 15</li> </ul> <p><b>5. Recognize Revenue</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Timing recognition (over time/ point in time)</li> <li>Breakage</li> </ul> <p><b>Legend:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Can be included in the contract</li> <li>Can be included, but further assessment needed</li> <li>Cannot be included in the contract</li> </ul>
----	----------------------	--	--	---

Gambar 4.6 Mekanisme Pengakuan Pendapatan PSAK/IFRS

		<p>“Jika prinsip-prinsip tadi belum terpenuhi ada dua kemungkinan, bisa jadi penundaan, bisa jadi dikoreksi... Namun kita mempunyai preferensi untuk tetap sesuai dengan durasi kontrak yang sudah disepakati di kontrak awal, nanti dilakukan perpanjangan saja “ (Wawancara CA5, 6 Februari 2025).</p>	<p>(Wawancara CA5, 6 Februari 2025).</p>	
6.	Realitas Implementasi PSAK 72	<p>“...proses preventif PSAK ini sudah dilakukan sebelum kontrak itu dibuat. sebagai business analys atau beberapa teman-teman di bagian</p>	<p>“...Government Segment memiliki pelanggan pemerintah, yang mana compliance-nya harus lebih ketat lagi dibanding pelanggan biasa. Namun ada</p>	

		Sales harus dapat menentukan titik keseimbangannya...” (Wawancara CA6, 6 Februari 2025).	beberapa tim Sales kita yang mungkin bisa dibilang masih agak kurang ter-expose dengan standar PSAK 72 yang sebenarnya.” (Wawancara CA6, 6 Februari 2025).	
7.	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	“Pertama, melakukan standarisasi kontrak agar perikatannya jelas. Kedua, membuat banyak prosedur untuk memastikan seluruh dokumen itu comply, pada saat review contract harus sudah ada dokumennya terlebih dahulu.” (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).	“...memberikan mereka pengetahuan atau ilmu dalam bentuk webinar maupun sharing session, agar memastikan mereka memahami terlebih dahulu seperti apa fundamentalnya PSAK, (dan) apa saja yang harus ditetapkan.” (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).	 <p><b>Paket Dokumen Contract Review PSAK/IFRS</b> Five Steps Model</p> <p>Step 1: Contract Identification  <input type="checkbox"/> Customer project  <input type="checkbox"/> Nama pelanggan  <input type="checkbox"/> Perilaku dengan pelanggan  <input type="checkbox"/> Fasilitasi kontrak  <input type="checkbox"/> Amendemen</p> <p>Step 2: Performance Obligations  <input type="checkbox"/> Listing layanan dipisahkan  <input type="checkbox"/> Garansi / SLA  <input type="checkbox"/> Objekt test</p> <p>Step 3: Determine Transaction Price  <input type="checkbox"/> Pricing layanan dipisahkan  <input type="checkbox"/> Term of payment</p> <p>Step 4: Allocate Transaction Price  <input checked="" type="checkbox"/> Listing PO (unit &amp; period)  <input type="checkbox"/> Standalone Selling Price (SSP)  <input type="checkbox"/> Indeks TP berdasarkan SSP</p> <p>Step 5: Recognize Revenue  <input type="checkbox"/> Transfer of control (PII - OI)  <input type="checkbox"/> Documented fulfillment events</p> <p>Dokumentasi Step 1-4  <input type="checkbox"/> Kontrak berjangganan (KFS / Non-KFS)  <input type="checkbox"/> KFS Processing (Amendemen)  <input type="checkbox"/> S&amp;S (Sales)  <input type="checkbox"/> P1 (Layanan usage based)  <input type="checkbox"/> Kontrak Layanan (Berkas Telkom product)  <input type="checkbox"/> Work order / PO / SP (Berkas Telkom product)</p> <p>Enk. sesuai sistem Step 5  <input type="checkbox"/> BAST  <input type="checkbox"/> BAST  <input type="checkbox"/> B&amp;B Telkom  <input type="checkbox"/> BAPP  <input type="checkbox"/> DRI</p>

Gambar 4.7 Paket Dokumen Contract Review PSAK/IFRS



		sudah comply atau tidak.... internal audit atau consulting dengan teman-teman Consultant dari BDO dan Crowe.” (Wawancara CA7, 6 Februari 2025).		
--	--	--	--	--

Sumber: Olah Data, (2025).

### **4.3 Pembahasan Hasil Penelitian**

#### **4.3.1 Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk**

Penelitian ini telah memaparkan data tentang implementasi PSAK 72 beserta evaluasi kepatuhan implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Peneliti terlebih dahulu membahas temuan lima langkah analisis dalam implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Lima langkah analisis tersebut secara berurutan, yakni identifikasi kontrak, identifikasi kewajiban pelaksanaan, penentuan harga transaksi, alokasi harga transaksi, dan pengakuan pendapatan. Langkah analisis yang pertama dimulai dari identifikasi kontrak. Identifikasi kontrak dilakukan dengan mengidentifikasi struktur kontrak secara sistematis dan melengkapi dokumen pendukung kontrak. Terdapat berbagai dokumen administratif yang perlu dilengkapi terlebih dahulu sebelum penyusunan kontrak dilakukan. Selain itu, penyusunan kontrak dilakukan dengan mengikuti standarisasi kontrak yang telah ditetapkan oleh perusahaan. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah mengatur format checklist dokumen dan standarisasi struktur kontrak yang umumnya memuat informasi pelanggan, kewajiban pelaksanaan, serta harga transaksi. Setiap kontrak dengan pelanggan perlu melalui tahap validasi termasuk penilaian apakah kontrak memenuhi kriteria tertentu yang diatur dalam PSAK 72 agar dapat diakui sebagai suatu kontrak yang sah dan memiliki perikatan yang jelas dengan pelanggan. Dalam konteks *compliance theory* (1963), langkah perusahaan dalam memastikan kelengkapan dokumen sebelum kontrak disusun menggambarkan bahwa

perusahaan bertindak dengan pendekatan normatif, yakni perusahaan mematuhi standar yang ada sebab standar tersebut dianggap sebagai suatu kewajiban hukum yang harus dipatuhi. Selain itu, Identifikasi kontrak dengan mengacu pada standarisasi penyusunan kontrak yang dilakukan sebagai langkah penilaian terhadap kontrak ini sejalan dengan prinsip yang diatur dalam PSAK 72 (PwC Indonesia, 2023).

Langkah analisis yang kedua adalah identifikasi kewajiban pelaksanaan. Langkah ini dilakukan dengan mengidentifikasi setiap kewajiban pelaksanaan terpisah yang disepakati dalam kontrak secara cermat. Selain itu, perusahaan menilai setiap barang atau jasa yang dijanjikan untuk dialihkan kepada pelanggan sesuai dengan kualifikasi dan periode waktu yang telah disepakati dalam kontrak agar dapat dipenuhi sesuai periode waktunya. Pada teknisnya, keterlambatan pemenuhan kewajiban pelaksanaan dapat terjadi akibat kompleksitas pemasangan layanan yang ada. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengidentifikasi setiap kewajiban pelaksanaan secara terpisah dalam kontrak dan menilai setiap barang atau jasa yang dijanjikan untuk dialihkan kepada pelanggan (Pwc Indonesia, 2023). Tantangan implemementasi substansial yang tetap terjadi meskipun kepatuhan terhadap PSAK 72 telah dilakukan, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Boujelben, S. & Kobbi Fakhfakh, S., (2020).

Langkah analisis yang ketiga adalah penentuan harga transaksi. Pada langkah ini, perusahaan menilai setiap kewajiban pelaksanaan yang

disepakati dalam kontrak berdasarkan referensi atas harga transaksi yang telah ditetapkan secara terpusat. Harga transaksi tersebut mencerminkan jumlah imbalan yang dipertimbangkan menjadi hak perusahaan atas pemenuhan kewajiban pelaksanaan yang dijanjikan kepada pelanggan. Suatu kontrak umumnya berisi informasi harga transaksi sebagai bentuk pertukaran atas pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan agar proses identifikasi dapat dengan mudah dilakukan (PwC Indonesia, 2023). Temuan ini sejalan dengan teori PSAK 72 dan menggambarkan kepatuhan perusahaan dalam menilai setiap kewajiban pelaksanaan berdasarkan nilai yang signifikan.

Langkah analisis yang keempat adalah alokasi harga transaksi. Setiap kontrak yang memiliki lebih dari satu kewajiban pelaksanaan yang disepakati dengan pelanggan, membutuhkan alokasi harga transaksi yang mengacu pada stand-alone selling price atau harga jual berdiri sendiri dari masing-masing kewajiban pelaksanaan yang dapat diidentifikasi secara terpisah. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengalokasikan harga transaksi dengan menggunakan dokumen BA Split. PSAK 72 mengatur bahwa alokasi harga transaksi dilakukan apabila kewajiban pelaksanaan dapat dipisahkan sebagai masing-masing kewajiban pelaksanaan yang berbeda (IAI, 2020). Alokasi harga transaksi dilakukan secara cermat dan tepat guna mendukung keberhasilan penyajian laporan keuangan secara wajar. Hal ini sejalan dengan standar alokasi harga transaksi yang diatur dalam PSAK 72 (PwC Indonesia, 2023).

Langkah analisis yang kelima adalah pengakuan pendapatan. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengakui pendapatan dari kontrak dengan pelanggan pada saat barang atau jasa yang disepakati dalam kontrak telah dialihkan kepada pelanggan. Pengakuan pendapatan memerlukan kelengkapan dokumen pendukung yang dapat menjamin serah terima dan pengalihan hak atas barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak. Tim Performance, Risk & Quality of Sales melakukan monitoring terhadap pemenuhan persyaratan PSAK 72 sebelum pendapatan diakui. Pengakuan pendapatan dapat dilakukan ketika pelanggan telah memiliki kewajiban pembayaran, hak milik yang sah, kepemilikan fisik, risiko dan manfaat atas kepemilikan produk atau layanan, dan telah menerima produk atau layanan tersebut (Pwc Indonesia, 2023). Sejalan dengan compliance theory (1963), pengakuan pendapatan yang dilakukan dengan mematuhi prinsip-prinsip PSAK 72 sesuai dengan periode waktu yang disepakati menggambarkan tanggung jawab perusahaan dalam menjalankan proses bisnisnya dengan mengikuti peraturan yang ada.

#### **4.3.2 Evaluasi Kepatuhan Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk**

Selanjutnya, penelitian ini juga telah menemukan realitas implementasi PSAK 72 dan strategi kepatuhan implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Realitas implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk menunjukkan bahwa perusahaan telah menjalankan lima langkah analisis pengakuan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Lima langkah analisis ini merupakan tanggung jawab

seluruh divisi dan tim di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, khususnya divisi Performance, Risk & Quality of Sales yang melakukan proses analisis kontrak serta tim Sales yang merupakan bagian penting dari terbentuknya suatu kontrak dengan pelanggan, sebagai dasar implementasi prinsip-prinsip yang dipersyaratkan dalam PSAK 72. Kompleksitas dalam proses bisnis telekomunikasi menjadi tantangan bagi perusahaan dalam memastikan kepatuhannya terhadap aturan yang ada, termasuk kepatuhan terhadap PSAK 72. Dalam implementasinya, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mengambil langkah preventif untuk memastikan keseimbangan antara proses bisnis yang dijalankan dan implementasi PSAK 72 sehingga pendapatan dari kontrak dengan pelanggan dapat diakui secara keseluruhan pada saat setiap kewajiban pelaksanaan yang disepakati dalam kontrak telah diselesaikan (IAI, 2020). PT Telekomunikasi Indonesia Tbk menyusun dokumen kontrak dengan sangat ketat dan hanya mengakui pendapatan ketika seluruh persyaratan five steps model terpenuhi. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesalahan pengakuan pendapatan yang bisa berdampak pada opini audit, sanksi dari OJK, atau hilangnya kepercayaan investor. Dilihat dari pendekatan instrumental dalam *compliance theory* dalam penelitian oleh Wahyuni (2022), PT Telekomunikasi Indonesia Tbk mematuhi aturan PSAK 72 karena adanya risiko finansial dan reputasi yang bisa timbul apabila perusahaan tidak mematuhi aturan tersebut.. Hal ini mendukung *coercive isomorphic* dalam *institutional theory* (1983), dimana perusahaan menyesuaikan praktiknya agar sesuai dengan peraturan yang ada yakni dengan menerapkan *five steps model* sesuai panduan PSAK 72

sebagai bentuk respon terhadap tekanan ini.

Strategi kepatuhan implementasi PSAK 72 yang dilakukan oleh PT Telekomunikasi Indonesia Tbk untuk menghadapi berbagai tantangan dalam pengimplementasian standar ini dilakukan dengan cara memberikan pelatihan kepatuhan, standarisasi kontrak, review kontrak secara berjenjang, serta melakukan internal audit di witel dan konsultasi eksternal dengan pihak jasa konsultan publik. Pelatihan kepatuhan diberikan khususnya untuk tim Sales yang bertanggungjawab langsung pada kontrak dan pemenuhan dokumen pendukung kontrak. Tujuannya untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran akan urgensi kepatuhan terhadap prinsip-prinsip PSAK 72. Selanjutnya, dilakukan standarisasi kontrak agar memudahkan proses monitoring PSAK 72 dan review berjenjang berdasarkan nominal kontrak. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk juga memaksimalkan adanya audit internal di tingkat witel dan konsultasi dengan pihak eksternal setiap bulan sebelum dilakukan audit di akhir tahun terkait laporan keuangan perusahaan yang akan diinformasikan kepada publik. Inisiatif ini menunjukkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk tidak hanya mematuhi aturan karena kewajiban hukum, tetapi juga karena ingin memenuhi ekspektasi profesi akuntansi dan keuangan yang menjunjung prinsip akuntansi yang baik dan transparan. Ini sejalan dengan temuan Firmansyah (2020) yang menyatakan bahwa pelatihan dan penggunaan konsultan profesional dilakukan untuk meningkatkan kualitas implementasi PSAK 72 di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Dengan kata lain, PT Telekomunikasi Indonesia menyesuaikan perilakunya karena adanya tekanan dari lingkungan

profesional (*normative isomorphic*) sesuai dengan yang diungkapkan dalam *institutional theory* (1983).

Dengan adanya peningkatan kesadaran dan pemahaman akan PSAK 72, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk diharapkan dapat mengakui seluruh pendapatan dari kontrak dengan pelanggan secara akurat dan transparan sebagai bentuk tanggungjawab perusahaan di pasar modal. Hal ini sesuai dengan konsep teori kepatuhan atau *compliance theory* (Stanley Milgram, 1963). Dalam konteks ini, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk sebagai perusahaan yang memperjualbelikan sahamnya di pasar modal, mengupayakan untuk selalu patuh terhadap ketepatan dalam menyampaikan laporan keuangan perusahaan, khususnya dalam mengakui pendapatan dari kontrak dengan pelanggan, sesuai dengan aturan dan standar yang telah ditetapkan dalam PSAK 72. Strategi kepatuhan ini menunjukkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk menganggap aturan PSAK 72 sebagai suatu kewajiban yang harus diimplementasikan secara penuh, sebab *output* dari kepatuhan standar ini adalah laporan keuangan yang berkualitas dan transparan. Laporan keuangan tersebut akan digunakan oleh setiap pengguna laporan keuangan, termasuk untuk meningkatkan kepercayaan investor dalam pengambilan keputusan investasi. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk merupakan perusahaan telekomunikasi besar yang terdaftar di pasar modal global dan lokal. Dalam konteks *institutional theory* (1983) melalui *mimetic isomorphic*, penerapan PSAK 72 secara patuh juga dapat dipandang sebagai upaya untuk meniru praktik internasional terbaik, mengingat PSAK 72 adalah adopsi dari IFRS 15. Dalam penelitian

Boujelben & Fakhfakh (2020), ditemukan bahwa sektor telekomunikasi cenderung memiliki tingkat kepatuhan lebih tinggi terhadap IFRS 15 karena pengaruh kompetisi dan *benchmarking* terhadap perusahaan global. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk juga mengikuti praktik pengakuan pendapatan dari IFRS sebagai bagian dari upaya mempertahankan kepercayaan investor dan memperkuat reputasi.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan dari rumusan masalah yang telah dikemukakan pada BAB I maka jawaban atas rumusan masalah dan simpulan dari penelitian tentang “Kepatuhan Implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Tahun 2024”, antara lain:

1. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah mengimplementasikan PSAK 72 melalui *five steps model* sesuai ketentuan secara sistematis dengan dokumen lengkap dan prosedur monitoring internal.
2. Kepatuhan implementasi PSAK 72 ditunjukkan dari realitas tingkat kepatuhan yang tinggi secara administratif dan substantif namun tantangan dalam *delivery delay* dan gap pemahaman tim sales masih ada. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk telah mengupayakan strategi untuk meningkatkan kepatuhan terhadap implementasi PSAK 72.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dipaparkan mengenai kepatuhan implementasi PSAK 72 pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, berikut ini beberapa saran yang dapat diberikan peneliti

1. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk diharapkan dapat memperkuat pengawasan internal dan evaluasi terhadap teknis implementasi PSAK 72 dengan meningkatkan pemahaman karyawan serta kesiapan dalam

menghadapi perubahan regulasi yang kemungkinan terjadi di masa mendatang.

2. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk diharapkan dapat mengembangkan sistem kerja yang terintegrasi secara digital sehingga potensi human error dapat diminimalkan dan efisiensi kerja dapat dimaksimalkan.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan pendekatan penelitian secara komparatif antarsektor bisnis untuk memberikan pandangan yang lebih mendalam dan luas terkait keberlanjutan dan kepatuhan implementasi PSAK 72.

## DAFTAR PUSTAKA

- Boujelben, S. & Kobbi-Fakhfakh, S. (2020). Compliance with IFRS 15 mandatory disclosures: an exploratory study in telecom and construction sectors. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 1985-2517.htm [https://www.researchgate.net/publication/343173450\\_Compliance\\_with\\_IFRS\\_15\\_mandatory\\_disclosures\\_an\\_exploratory\\_study\\_in\\_telecom\\_and\\_construction\\_sectors?enrichId=rgreq-f8017d478a85918de31751645ceb1395-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzM0MzE3MzQ1MDtBUzoxMTQzM TI4MTE2MTEzMjQxOUAxNjg0OTI0NzI4NzE3&el=1\\_x\\_3&\\_esc=publicationCoverPdf](https://www.researchgate.net/publication/343173450_Compliance_with_IFRS_15_mandatory_disclosures_an_exploratory_study_in_telecom_and_construction_sectors?enrichId=rgreq-f8017d478a85918de31751645ceb1395-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzM0MzE3MzQ1MDtBUzoxMTQzM TI4MTE2MTEzMjQxOUAxNjg0OTI0NzI4NzE3&el=1_x_3&_esc=publicationCoverPdf)
- Creswell, John W. (2014). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran Edisi ke-4*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dharma B., Ramadhani Y., & Reitandi. (2024). Pentingnya Laporan Keuangan untuk Menilai Kinerja Suatu Perusahaan. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), hal. 137-143.
- DiMaggio, P.J. and Powell, W.W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48, 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>
- Fadhallah. (2020). Wawancara. UNJ Press.
- Fadhilah, D. (2020). TINJAUAN PSAK 72 DALAM PENERAPAN AKUNTANSI PENDAPATAN PADA PT PLN (PERSERO) TAHUN 2020. Tangerang Selatan: PKN STAN. (*Karya Tulis Tugas Akhir Ahli Madya Akuntansi*, PKN STAN Tangerang Selatan).
- Ferdiana, I. P. A. et al. (2024). Pengaruh Etika Kepemimpinan, Fungsi Badan Pengawas, Kualitas Sistem Informasi Akuntansi, Efektivitas Pengendalian Internal, dan Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Kualitas Laporan Keuangan pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Kecamatan Mengwi. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 6,(1), hal. 14-27.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2022). *STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN EFEKTIF PER 1 JANUARI 2022*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- KBBI. (2025). *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. (Online, diakses pada 1 Januari 2025).

- Kep-00015/BEI/01-2021. (2021). SURAT KEPUTUSAN DIREKSI PT BURSA EFEK INDONESIA. *Perubahan Peraturan Nomor I-E Tentang Kewajiban Penyampaian Informasi*. Jakarta: Direktur Utama PT Bursa Efek Indonesia.
- Krane, Ronja & Eulerich, Marc, 2020. Going global: Factors influencing the internationalization of the internal audit function. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Elsevier, vol. 41(C).
- Latiffah, S., Luthfiyah, D. H. & Uzliawati, L, (2024). ANALISIS IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT BUMI SERPONG DAMAI TBK. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7(4), hal. 7217-7225.
- Mahrus, M. L., & Biswan, A. T. (2021). *Praktik Akuntansi Keuangan Menengah II* (Edisi 4). Jakarta: PKN STAN Press.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). Analisis data kualitatif.
- Murdiyanto, Eko. (2020). *METODE PENELITIAN KUALITATIF (Teori dan Aplikasi disertai Contoh Proposal)*. Edisi I. Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat UPN “Veteran” Yogyakarta Press.
- Nurahmad, Kautsar Primadi. (2024). 14 Juta Investor Pasar Modal: Sinergi, Inovasi Digital, dan Akses Informasi yang Kian Inklusif. *Indonesia Stock Exchange*. <https://www.idx.co.id/id/berita/siaran-pers/2234> (diakses pada 1 Desember 2024).
- Pemerintah Republik Indonesia. (1995). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1995. *Pasar Modal*. Jakarta: Kementerian Sekretariat Negara Republik Indonesia.
- Pratiwi, Y. & Putri, F. P. (2021). Analisis Akuntansi Pendapatan berdasarkan PSAK 72 pada PT Nexusled Cahaya Lestari. *Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, 1(1), hal. 61-70.
- PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. (2024). *Telkom Financial Statements (Audited) FY 2024*. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk.
- Puspamurti, H., & Firmansyah. A. (2020). PENERAPAN PSAK 72 TERKAIT PENDAPATAN DARI KONTRAK DENGAN PELANGGAN PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK. *Indonesian Journal of Accounting and Governance*, 4(2), hal. 73-110.
- PwC Indonesia. (2023). Accounting Rules and Principles. *PSAK Pocket Guide 2023*. Jakarta: KAP Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan.
- Rohmanullah, I., Yazid, H., Hanifah, I. A. (2020). PENGARUH STRES KERJA, KOMPETENSI, INDEPENDENSI DAN PROFESIONALISME

TERHADAP KUALITAS AUDIT PADA INSPEKTORAT PROVINSI BANTEN. *Jurnal Riset Akuntansi Tirtayasa*, 5(1), hal. 39-56.

Sihotang, Liona Osaka Tio. (2021). ANALISIS PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI PADA PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA (PERSERO) TBK DI BURSA EFEK INDONESIA (2016–2019). Medan: Universitas HKBP Nommensen. (*Skripsi Sarjana Akuntansi*, Universitas HKBP Nommensen Medan).

Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif (Untuk penelitian bersifat eksploratif, enterpretif, interaktif, dan konstruktif)*. Bandung: ALFABETA.

Suriani et al. (2023). Konsep Populasi dan Sampling serta Pemilihan Partisipan Ditinjau dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), hal. 24-36.

Tamam, A. I., & Muis, M. A. (2020). ANALISIS PERBANDINGAN LAPORAN KEUANGAN UNTUK MENILAI KINERJA KEUANGAN PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR ROKOK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2015-2018. *Journal of Accounting and Capital Market Politeknik Bisnis dan Pasar Modal Campus-BCM*, 3(1), hal. 71-84.

Tanjung, R., Sihite, R. E. A. R. (2024). ANALISIS IMPLEMENTASI PSAK NO.1 PADA LAPORAN KEUANGAN PT ANGKASA PURA II. *JURNAL AKUNTANSI*, 19(1), hal. 50-63.

Wahyuni, A. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2020. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar. (*Skripsi Akuntansi*, Universitas Muhammadiyah Makassar).

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Transkrip Wawancara

#### TRANSKRIP WAWANCARA SKRIPSI

#### PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK WITEL PAPUA BARAT

##### Data Wawancara dan Informan

Hari, Tanggal	: Kamis, 6 Februari 2025
Waktu	: 16.20 – 16.40 WIT
Lokasi Wawancara	: PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat
Pewawancara	: Syahny Ramadhany
Nama Informan	: Frederick Edwin Partogi Parapat
Jabatan	: Officer Performance, Risk & Quality of Sales
Kode Informan	: FE

	<b>Materi Wawancara</b>
Peneliti	Apa peran informan dalam pengelolaan kontrak dengan pelanggan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?
Informan	Kalau dari sisi kami, kontrak itu kan merupakan <i>ouput</i> dari <i>sales</i> , bisa dikatakan <i>sales</i> yang sudah dilakukan oleh Account Manager kami ke pelanggan di luar, 92alua92 di <i>government</i> atau di <i>private sector</i> , contoh misalnya Petrogas di Sorong atau hotel-hotel, itu kan <i>output</i> -nya kontrak. <i>Nah</i> , sebelum kontrak itu disusun, ada beberapa proses yang dilakukan untuk mengkompulir dokumen, contohnya mungkin ada dokumen pelanggan, artinya bagaimana legalitas dari pelanggan itu, NPWP-nya seperti apa, ada akta perusahaannya atau tidak, yang menandatangani siapa. <i>Nah</i> , ada juga kita menyiapkan dokumen <i>commercials</i> seperti Surat Penawaran Harga kita ke pelanggan pada saat proses penjualan sebelumnya oleh Account Manager, ada juga dokumen pengadaan, 92alua di <i>government</i> ada BA Pengadaan 92alua92ive9292au BA Pengadaan lainnya sesuai dengan tipe pengadaannya. Itu semua disiapkan sebelum kontrak itu dibuat. Jadi artinya, dokumen-dokumen tersebut yang menjadi syarat wajib untuk dibentuknya suatu kontrak. Jadi kontrak akan merujuk kepada dokumen-dokumen tersebut sebagai informasi. <i>Nah</i> , untuk kaitannya dengan PSAK apa? Jadi, pada saat <i>review</i> , seluruh dokumen sebenarnya sudah disinkronisasi dengan syarat-syarat PSAK.

	<p>Contohnya, nominal misalnya, nominal dari <i>product</i> akan merujuk kepada SPH. Kalau misalnya dia <i>dibundling</i>, di <i>five steps</i> ada salah satu klausa tentang <i>stand-alone selling price</i>, harus tau masing-masing <i>product</i> itu berapa harganya. Nah, nanti ada dokumen yang disebut <i>BA Split</i>, dokumen ini harus ada terlebih dahulu sebelum kontrak itu jadi. Sehingga sebenarnya proses preventif PSAK ini sudah dilakukan sebelum kontrak itu dibuat. <i>Nah</i>, itu pengelolaannya. Implementasinya seperti apa? Karena kita masih manual, <i>human error</i> itu masih tinggi sekali. Artinya, pada saat dokumen ini sangat kompleks, kecepatan kita dalam <i>delivery</i> kontrak dan layanan akan menjadi berbanding terbalik. Semakin rumit dokumen yang perlu disediakan, semakin lambat proses bisnis yang kita lakukan. <i>Nah</i>, kita sebagai <i>business analys</i> atau beberapa teman-teman di bagian <i>Sales</i> harus dapat menentukan titik keseimbangannya, bagaimana kita tetap bisa <i>comply</i> terhadap PSAK, tetapi <i>delivery</i>-nya tetap cepat. <i>Nah</i>, artinya kita (saya sendiri) membedah lagi mana sih yang menjadi dokumen yang sangat penting, yang menjadi sangat fatal jika terjadi kesalahan. Jadi ada beberapa dokumen internal yang memang jika menjadi <i>note</i>, bisa disusulkan. Artinya, misalnya, <i>BA Split</i>, asal harganya sudah masuk, 93alua93ive susulkan. <i>Nah</i>, beberapa <i>case</i> seperti ini yang membuat terkadang dokumen tersebut tidak dilengkapi oleh teman-teman di depan, di Account Manager. Sehingga akan menjadi masalah pada saat pengakuan <i>revenue</i>-nya. Jadi memang kompleksitas ini, yang membuat kita harus tetap <i>comply</i>, tapi <i>delivery</i>-nya harus cepat. <i>Nah</i>, saya 93alua 93alua pengelolaan kontrak, itu <i>sih</i>.</p>
Peneliti	<p>Bagaimana proses identifikasi kontrak dengan pelanggan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?</p>
Informan	<p>Ya, sebelum kita lakukan <i>delivery</i> layanan, kita harus pastikan ada perikatan antara Telkom dengan pelanggan. Di <i>five steps model</i> 93alua93i 93alua saya 93alua terkait identifikasi kontrak, artinya kontrak pasti ada. Kalau tagihan keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin menurut saya. <i>Revenue</i> keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin. Hanya saja, yang harus dicek adalah struktur dari kontrak tersebut, apakah sudah sesuai atau belum sesuai dengan kaidah yang memang disyaratkan di PSAK. Jadi ada nama layanannya, ada jenis layanannya, ada harganya, ada dipasang dimana, ada nama pelanggannya. Ya, sudah sesuai dengan kaidah, <i>lah</i>. Apakah kontrak itu sudah sesuai dengan kaidah atau tidak. Itu <i>sih</i>, yang mungkin di <i>step</i> pertama yang perlu diperhatikan di PSAK. Jadi memang 93alua kita rujuk lagi, pada saat proses penyusunan kontrak, sudah harus benar, kaidah struktur kontraknya. Tapi untungnya, kita di Telkom sendiri, sudah ada <i>template</i>-nya, <i>template</i> yang sudah dibuat oleh teman-teman <i>legal</i> di <i>corporat</i>, dan saya 93alua itu sudah mengakomodir harusnya, seluruh 93alua93ive kaidah dari sisi <i>legal</i> maupun dari sisi pengakuan <i>revenue</i>-nya.</p>

Peneliti	<p>Apa saja kendala yang sering kali dihadapi perusahaan saat menentukan apakah suatu kontrak memenuhi persyaratan PSAK 72?</p>
Informan	<p>Jarang <i>sih</i>, ada masalah kontrak. Sebab dua tahun lalu, semua kontrak sudah distandarisasi. Kecuali pada saat Telkom masih fokus di B2C, di Indihome, saat itu memang kontraknya sangat berantakan. Ada yang kontraknya tidak ada tapi tagihannya ada, ada yang <i>revenue</i>-nya tidak bisa diakui karena kontraknya tidak ada, banyak sekali kejadian seperti itu. Namun sekarang, semenjak tahun 2023 bulan Agustus, semua kontrak sudah distandarisasi dan tidak ada lagi layanan yang bisa di-<i>delivery</i> tanpa proses pengelolaan kontrak tadi; tanpa ada <i>review</i> kontrak, tanpa ada kontraknya, hal tersebut sudah tidak bisa lagi. Jadi memang menurut saya, untuk mengidentifikasi kontrak, sudah tidak menjadi masalah dan tantangan lagi di Telkom. Namun memang yang mungkin menjadi masalah adalah sebelum tahun 2023, masih ada beberapa PR dimana kita tidak bisa menemukan kontraknya tapi <i>revenue</i>-nya ada. Nah, hal ini yang mungkin, 94alua tidak 94alua94ive buktikan secara kontrak, maka akan dikoreksi nanti. Karena <i>kan</i> harus ada kontraknya, baru bisa diakui <i>revenue</i>-nya.</p>
Peneliti	<p>Bagaimana perusahaan mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan (<i>performance obligations</i>) dalam kontrak?</p>
Informan	<p>Kewajiban pelaksanaan kontrak berarti, ya? Saya 94alua ini, <i>sih</i>, layanan pasti di-<i>delivery</i>, namun yang menjadi tantangan adalah bagaimana 94alua94ive <i>delivery</i> layanan tersebut sesuai dengan waktu yang sudah kita sepakati di kontrak. Hal ini yang menjadi tantangan kita, karena untuk di operasional, di lapangan khususnya, kadang tidak bisa diidentifikasi di awal, masalahnya. Jadi ketika kita sudah optimis, misalnya 94alua94ive eksekusi dua minggu, dan kita mulai kontraknya setelah pemasangan dua minggu tersebut, namun ternyata (layanan) baru bisa dipasang di H + 2 bulan. Nah, hal ini yang menjadi PR kami, bagaimana kami bisa memenuhi kewajiban, yaitu men-<i>delivery</i> layanan, yang harus bisa dinikmati pelanggan sesuai dengan tanggal mulai kontraknya, seperti itu. Sehingga, <i>revenue</i>-nya yang sudah kita <i>state</i> di kontrak, dapat kita terima semua dan diakui semua. Karena pernah ada <i>case</i> dimana pelanggan membayar <i>full</i> tapi tidak 94alua94ive akui semua (<i>revenue</i>), karena kita terlambat <i>delivery</i> tadi.</p>
Peneliti	<p>Apakah terdapat kewajiban pelaksanaan yang sering dianggap sulit untuk dipenuhi? Bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi situasi tersebut?</p>
Informan	<p>Saya 94alua bukan sulit dipenuhi, ya. Kecuali ada beberapa daerah yang masih rawan, contohnya di Paniai, di Deiyai, mungkin tantangannya terkait keamanan, hal ini sulit untuk dipenuhi. Namun secara teknis, harusnya Telkom tidak ada masalah, karena <i>capability</i> dari teknisi sudah distandarisasi. Tapi mungkin yang saya bilang tadi, kecepatan <i>delivery</i>-nya itu yang harus kita atur karena <i>resources</i>-nya terbatas, teman-teman di infrastruktur harus bisa <i>maintain resources</i></p>

	agar kita dapat <i>deliver</i> layanan sesuai dengan janji kita ke pelanggan yang tertuang di kontrak.
Peneliti	Bagaimana perusahaan menentukan harga transaksi untuk kontrak dengan pelanggan?
Informan	Jadi memang di 95alua95iv metodenya <i>cascading</i> , organisasinya ada di direktorat, di Jakarta. Mereka fungsinya lebih ke <i>strategic</i> , penetapan produk, penetapan harga dasar produknya, penetapan harga jualnya, <i>go to market</i> -nya seperti apa. Di- <i>cascade</i> ke unit operasional sampai ke kami, yang berada di ujung, di witel (wilayah telekomunikasi), yang fungsinya lebih ke <i>sales</i> . Jadi kami sudah punya acuan (harga) produk, misalnya produk HSI Bisnis 50 Mbps harganya Rp 479.000, Wifi Managed Service harga dasarnya Rp 99.000. Nah, apakah harga ini bisa dinaikkan? Bisa, tergantung <i>budget</i> dari pelanggan. Kalau misalnya <i>budget</i> -nya lebih besar, 95alua95ive kasih produk-produk tersebut dengan harga yang premium, dengan justifikasi yang jelas tentunya. Misalnya, pemerintahan, biasanya mereka punya <i>budget</i> yang cukup besar, kita berikan misalnya, Astinet 1 Gg dan marginnya mungkin bisa sampai 50% s.d 80%. Nah, masalahnya di PSAK apa? Kita gunakan yang 95alua95i BA <i>Splitting</i> untuk menentukan <i>stand-alone selling price</i> -nya dan hal ini memang sudah ditentukan dari Sales Engineer di sini, untuk penentuan <i>profitability</i> -nya. Seperti itu penentuan harganya.
Peneliti	Apakah terdapat tantangan dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan?
Informan	Tidak ada, <i>sih</i> . Mungkin hanya ketelitian dari Sales Engineer-nya saja untuk mengatur margin dari setiap <i>product</i> -nya. Yang susah itu adalah, bukan susah <i>sih</i> , kita sudah punya standar juga 95alua misalnya dia (produk) dijual di bawah harga dasar, harus ada persetujuan dari Vice President, ada persetujuan dari GM dengan nominal-nominal tertentu. Hanya saja, hal ini harus memiliki justifikasi yang jelas. Misalnya, ketika kita mau akuisisi pasar dari kompetitor, kita memberikan harga lebih murah di tahun ini, tapi di tahun depan mungkin kita kembalikan ke dasarnya. Mungkin seperti itu.
Peneliti	Bagaimana perusahaan memastikan pengakuan pendapatan dilakukan pada saat kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dipenuhi?
Informan	Ya, kita sesuai dengan prinsipnya saja. Artinya, kontraknya jelas, harus ada; <i>five steps</i> tadi kita penuhi semua; layanannya sudah <i>ter-delivery</i> di pelanggan, yang dibuktikan dengan beberapa dokumen, ada BA Siap Operasi (BASO), ada Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk layanan-layanan yang kita mitrakan kembali; ada <i>billing</i> -nya juga untuk mempercepat <i>revenue</i> 95alua95ive tagihkan. Nah, jadi memang prinsipnya adalah kontraknya jelas, sudah <i>delivered</i> ke pelanggan, dan waktu <i>delivery</i> -nya sesuai dengan yang kita janjikan. Ini yang kita kejar.
Peneliti	Apakah pengakuan pendapatan dapat mengalami penundaan atau revisi? Jika ya, apa penyebabnya?

Informan	Jika prinsip-prinsip tadi belum terpenuhi ada dua kemungkinan, bisa jadi penundaan, bisa jadi dikoreksi. Namun sebenarnya bisa tidak dikoreksi jika kita lakukan amandemen kontraknya. Namun kita mempunyai preferensi untuk tetap sesuai dengan durasi kontrak yang sudah disepakati di kontrak awal, nanti dilakukan perpanjangan saja. Karena secara <i>revenue</i> juga tidak berbeda angkanya.
Peneliti	Apa langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap PSAK 72?
Informan	Ya, itu tadi. Pertama, melakukan standarisasi kontrak agar perikatannya jelas. Kedua, membuat banyak prosedur untuk memastikan seluruh dokumen itu <i>comply</i> , pada saat <i>review contract</i> harus sudah ada dokumennya terlebih dahulu. Ketiga, <i>review</i> berjenjang. Jadi, dengan nominal tertentu, PIC <i>reviewer</i> -nya berbeda-beda. Semakin tinggi nilainya, semakin tinggi jabatan yang akan melakukan <i>review</i> . Contohnya, di atas 5 Milliar untuk <i>segment MSMI</i> sudah sampai Vice President. Tapi 96alua misalnya yang kecil-kecil, mungkin hanya sampai Manager saja. Itu salah satu langkah untuk meningkatkan <i>compliance</i> . Selain itu, kita lakukan <i>sharing session</i> juga untuk meningkatkan <i>awareness</i> dari teman-teman AM mengenai dokumen tersebut. Kita lakukan <i>preventif action</i> juga; audit internal di witel untuk melakukan pengecekan kembali dokumen tersebut apakah sudah <i>comply</i> atau tidak; dan sebelum kita diaudit oleh teman-teman auditor di akhir tahun untuk <i>Full Year Income Statement</i> , biasanya juga dilakukan internal audit atau <i>consultating</i> dengan teman-teman <i>Consultant</i> dari BDO dan Crowe. Hal tersebut yang kita lakukan sebulan sekali, disebut dengan <i>Boothcamp PSAK</i> , untuk melihat mana saja kekurangan dokumen dan mana saja hal-hal yang perlu dikonfirmasi oleh teman-teman di operasional agar <i>revenue</i> -nya tidak dikoreksi pada akhir tahun. <i>That's all.</i>

**TRANSKRIP WAWANCARA SKRIPSI**  
**PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK WITEL PAPUA BARAT**

Data Wawancara dan Informan

Hari, Tanggal : Kamis, 6 Februari 2025  
 Waktu : 16.55 – 17.10 WIT  
 Lokasi Wawancara : PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat  
 Pewawancara : Syahny Ramadhany  
 Nama Informan : Efan Muhammad Rasya  
 Jabatan : Officer III Sales & Team Support  
 Kode Informan : EM

	<b>Materi Wawancara</b>
Peneliti	Apa peran informan dalam pengelolaan kontrak dengan pelanggan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?
Informan	Jadi sebenarnya di dalam Telkom sendiri, karena saya baru beberapa bulan di Telkom juga, memang banyak sekali birokrasi yang harus ditaati di Telkom. Dari sisi dokumen-dokumen kontrak, dokumen-dokumen pendukung, lumayan banyak yang harus disesuaikan dengan standar yang sudah ditetapkan oleh Telkom. Nah, namun di sini, ada beberapa kekurangan yang sebenarnya dihadapi oleh divisi saya sekarang, yaitu Government Segment, yang mana Government Segment memiliki pelanggan pemerintah, yang mana <i>compliance</i> -nya harus lebih ketat lagi 97alua97ive97 pelanggan biasa. 97alua97ive beberapa tim <i>Sales</i> kita yang mungkin bisa dibilang masih agak kurang <i>ter-expose</i> dengan standar PSAK 72 yang sebenarnya, yang mengakibatkan kepada banyak kontrak yang mungkin satu sampai dua tahun sebelumnya, jika dicek ulang, belum sama sekali <i>comply</i> terhadap standar yang sudah ditetapkan oleh PSAK. Nah, meskipun demikian, dengan hadirnya saya di sini, saya sebenarnya ingin membantu juga, tim <i>Sales</i> ini, agar mereka lebih <i>ter-expose</i> dan paham terkait standar apa saja <i>sih</i> yang sebenarnya harus dipatuhi dalam menjalankan PSAK 72 ini. Untuk saat ini, itu saja dan mungkin untuk lebih detailnya tidak bisa di- <i>expose</i> karena mungkin rahasia perusahaan, ya. Tapi intinya, yang saya lakukan adalah lebih kepada menstandarisasi semua dokumen yang sudah dibuat AM atau tim <i>Sales</i> agar semuanya bisa mencapai standar yang diinginkan.
Peneliti	Bagaimana proses identifikasi kontrak dengan pelanggan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?

Informan	Baik, jadi 98alua di Telkom, terutama di Witel Papua Barat, untuk standar-standar yang harus dicapai sebenarnya sudah diberikan sama tim PRQ, apa saja <i>list</i> -nya. Misalnya dokumen A, untuk bisa mencapai standar itu, apa saja yang harus dicapai. Dari tim Government, divisi saya, tinggal mengikuti apa saja yang sudah ditetapkan. Jadi, sebenarnya lebih ke mengikuti saja apa yang sudah ditetapkan dan mengecek lebih dari sekali.
Peneliti	Apakah terdapat kewajiban pelaksanaan yang sering dianggap sulit untuk dipenuhi? Bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi situasi tersebut?
Informan	Ada, namun mungkin ini agak sedikit 98alua98ive. Mungkin kita sentuhnya dari sisi lain saja. Jadi, mungkin yang agak lebih sulit adalah ketika kita membutuhkan data tetapi tim <i>Sales</i> tidak secara menyeluruh meminta datanya langsung di awal. Jadi kita harus <i>follow up</i> berulang ke konsumen, sedangkan konsumen pasti merasa agak sedikit terganggu karena dihubungi berulang, karena mereka merasa kenapa tidak dihubungi di awal saja untuk meminta semua persyaratan yang ada lalu nanti di akhir mereka tidak perlu terus dihubungi berulang.
Peneliti	Bagaimana perusahaan menentukan harga transaksi untuk kontrak dengan pelanggan?
Informan	Untuk penentuan harga sendiri, sebenarnya sudah di- <i>set</i> atau ditetapkan oleh NDE yang dikirimkan oleh pusat di Jakarta. Jadi mereka mengirimkan <i>list</i> harga. Nah, yang harus kita lakukan hanyalah untuk menentukan berapa margin yang mau kita ambil. Hal tersebut ditentukan oleh tim Sales Engineer (SE). Jadi, dari divisi Government-nya sendiri, sebenarnya, kita tidak menentukan harga. Jadi, kita tinggal menerima harga dari SE yang telah di- <i>construt</i> sedemikian rupa dan nanti akan diberikan kepada pelanggan dalam bentuk Surat Penawaran Harga (SPH).
Peneliti	Apakah terdapat tantangan dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan?
Informan	Proses pengalokasian harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan juga ditentukan oleh tim SE.
Peneliti	Bagaimana perusahaan memastikan pengakuan pendapatan dilakukan pada saat kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dipenuhi?
Informan	Jadi setelah proses yang dikenal di Telkom dengan istilah proses OGP atau pemasangan layanan, sudah selesai, nanti dari tim di Witel akan menginput untuk proses tahap <i>billing complete</i> . Nah, proses tahap <i>billing complete</i> ini banyak sekali yang harus ter- <i>comply</i> terlebih dahulu. Jadi, pertama, layanan tersebut harus sudah aktif di semua titik yang sudah ditentukan sebelumnya. Kemudian, mungkin dari kontrak maupun dokumen-dokumen sebelumnya harus sudah lengkap semua baru bisa diakui <i>revenue</i> -nya. Nah, nanti sebelum ada pengakuan ini, ada <i>monitoring</i> lagi dari tim PRQ, berupa PSAK 72. Nah, di sini nanti akan dicek lagi apakah <i>project</i> ini; semua ketentuan, semua dokumen-dokumen, dan semua layanannya sudah

	<p>di-<i>delivered</i> dengan baik atau belum. Jika belum, maka nanti akan diminta lagi ke tim <i>Sales</i>-nya atau ke divisi terkait. Jika belum lengkap, maka di situ proses <i>filtering</i>-nya. Jika sudah lengkap, maka bisa dilanjutkan, (artinya) <i>revenue</i>-nya bisa diakui. Namun, jika belum, maka perlu mengulang lagi dan harus dilengkapi terlebih dahulu.</p>
Peneliti	<p>Apa langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap PSAK 72?</p>
Informan	<p>Oke, 99alua dari divisi kami, lebih spesifiknya, yang kita lakukan adalah (sebenarnya) kita kemarin sedang mengidentifikasi apa saja masalah di tim Government ini sehingga banyak <i>projects</i> sebelumnya yang belum <i>comply</i> terhadap PSAK 72. Nah, ternyata masalahnya adalah ke-kurang-pahaman maupun kurang ter-<i>expose</i>-nya tim <i>Sales</i> terhadap pengetahuan terhadap PSAK. Jadi, sebenarnya <i>plan</i> yang akan kita lakukan kedepannya adalah memberikan mereka pengetahuan atau ilmu dalam bentuk webinar maupun <i>sharing session</i>, agar memastikan mereka memahami terlebih dahulu seperti apa fundamentalnya PSAK, (dan) apa saja yang harus ditetapkan. Nah, setelah mereka sudah paham, dari sisi divisi, nantinya kita membuatkan semacam standar <i>template</i> dari dokumen-dokumen yang akan mereka kerjakan. Tujuannya adalah untuk menyeragamkan, karena tim <i>Sales</i> sendiri ada banyak orangnya dan mungkin pengetahuan mereka terkait ilmu PSAK ini berbeda-beda. Jadi jika kita biarkan mereka membuat <i>template</i>-nya sendiri, hasilnya akan berbeda-beda. Hal tersebut akan menyulitkan dari sisi divisi maupun sisi PRQ dalam memeriksanya lagi, karena si A beda, si B beda, si C beda, jadi agak menyulitkan. Sehingga yang kita lakukan, sebenarnya lebih kepada menyamakan dahulu semua <i>template</i>-nya, menyamakan dahulu semua pengetahuannya, (serta) preferensinya, lalu kedepannya kita harapkan <i>compliance</i>-nya ini bisa lebih ketat lagi kita (lakukan) <i>monitor</i>-nya.</p>

**Lampiran 2. Daftar Kode Kategori dan Tema**

Kategori	KK	Tema	KT	Tipe Kode	REF		JML
					FE	EM	
Identifikasi Kontrak	CA1	Implementasi PSAK 72	C1	Deductive	7	4	11
Identifikasi Kewajiban Pelaksanaa	CA2			Deductive	4	0	4
Penentuan Harga Transaksi	CA3			Deductive	4	2	6
Alokasi Harga Transaksi	CA4			Deductive	4	1	5
Pengakuan Pendapatan	CA5			Deductive	3	5	8
Realitas Implementasi PSAK 72	CA6	Kepatuhan Implementasi PSAK 72	C2	Inductive	2	2	4
Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	CA7			Inductive	5	4	9

### Lampiran 3. Open Coding

#### TRANSKRIP WAWANCARA SKRIPSI

#### PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK WITEL PAPUA BARAT

##### Data Wawancara dan Informan

Hari, Tanggal : Kamis, 6 Februari 2025  
Waktu : 16.20 – 16.40 WIT  
Lokasi Wawancara : PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat  
Pewawancara : Syahny Ramadhany  
Nama Informan : Frederick Edwin Partogi Parapat  
Jabatan : Officer Performance, Risk & Quality of Sales  
Kode Informan : FE

	Transkrip	Kode	Ide Pokok
Peneliti	Apa peran informan dalam pengelolaan kontrak dengan pelanggan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?		
Informan	Kalau dari sisi kami, kontrak itu kan merupakan <i>ouput</i> dari <i>sales</i> , bisa dikatakan <i>sales</i> yang sudah dilakukan oleh Account Manager kami ke pelanggan di luar, 101ensit di <i>government</i> atau di <i>private sector</i> , contoh misalnya Petrogas di Sorong atau hotel-hotel, itu kan <i>output-</i>	CA1	Administrasi kontrak: proses penyusunan kontrak, dokumen pendukung kontrak, tantangan manual dalam kontrak

	<p>nya kontrak. Nah, sebelum kontrak itu disusun, ada beberapa proses yang dilakukan untuk mengkompulir dokumen, contohnya mungkin ada dokumen pelanggan, artinya bagaimana legalitas dari pelanggan itu, NPWP-nya seperti apa, ada akta perusahaannya atau tidak, yang menandatangani siapa. Nah, ada juga kita menyiapkan dokumen <i>commercials</i> seperti Surat Penawaran Harga kita ke pelanggan pada saat proses penjualan sebelumnya oleh Account Manager, ada juga dokumen pengadaan, 102ensi di <i>government</i> ada BA Pengadaan 102ensitive102102au BA Pengadaan lainnya sesuai dengan tipe pengadaannya. Itu semua disiapkan sebelum kontrak itu dibuat. Jadi artinya, dokumen-dokumen tersebut yang menjadi syarat wajib untuk dibentuknya suatu kontrak. Jadi kontrak akan merujuk kepada dokumen-dokumen tersebut sebagai informasi. Nah, untuk kaitannya dengan PSAK apa? Jadi, pada saat <i>review</i>, seluruh dokumen sebenarnya sudah disinkronisasi dengan syarat-syarat PSAK. Contohnya, nominal misalnya, nominal dari <i>product</i> akan merujuk kepada SPH. Kalau misalnya dia <i>dibundling</i>, di <i>five steps</i> ada salah satu klausa tentang <i>stand-alone selling price</i>, harus tau masing-masing <i>product</i> itu berapa harganya. Nah, nanti ada dokumen yang disebut BA <i>Split</i>, dokumen ini harus ada terlebih dahulu sebelum kontrak itu jadi. Sehingga sebenarnya proses preventif PSAK ini sudah dilakukan sebelum kontrak itu dibuat. Nah, itu pengelolaannya. Implementasinya seperti apa? Karena kita masih manual, <i>human error</i> itu masih tinggi sekali. Artinya, pada saat dokumen ini sangat kompleks, kecepatan kita</p>	<p>CA1</p> <p>CA6</p> <p>CA1</p>	<p>Preventif PSAK 72: preventif PSAK 72</p> <p>Trade-off compliance: keseimbangan compliance dan efisiensi</p>
--	--	----------------------------------	--

	<p>dalam <i>delivery</i> kontrak dan layanan akan menjadi berbanding terbalik. Semakin rumit dokumen yang perlu disediakan, semakin lambat proses bisnis yang kita lakukan. Nah, kita sebagai <i>business analys</i> atau beberapa teman-teman di bagian <i>Sales</i> harus dapat menentukan titik keseimbangannya, bagaimana kita tetap bisa <i>comply</i> terhadap PSAK, tetapi <i>delivery</i>-nya tetap cepat. Nah, artinya kita (saya sendiri) membedah lagi mana sih yang menjadi dokumen yang sangat penting, yang menjadi sangat fatal jika terjadi kesalahan. Jadi ada beberapa dokumen internal yang memang jika menjadi <i>note</i>, bisa disusulkan. Artinya, misalnya, BA <i>Split</i>, asal harganya sudah masuk, 103ensitive susulkan. Nah, beberapa <i>case</i> seperti ini yang membuat terkadang dokumen tersebut tidak dilengkapi oleh teman-teman di depan, di Account Manager. Sehingga akan menjadi masalah pada saat pengakuan <i>revenue</i>-nya. Jadi memang kompleksitas ini, yang membuat kita harus tetap <i>comply</i>, tapi <i>delivery</i>-nya harus cepat. Nah, saya 103ensi 103ensi pengelolaan kontrak, itu <i>sih</i>.</p>	CA6	
Peneliti	Bagaimana proses identifikasi kontrak dengan pelanggan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?		

Informan	<p>Ya, sebelum kita lakukan <i>delivery</i> layanan, kita harus pastikan ada perikatan antara Telkom dengan pelanggan. <b>Di <i>five steps model</i> 104ensi 104ensi saya 104ensi terkait identifikasi kontrak, artinya kontrak pasti ada.</b> Kalau tagihan keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin menurut saya. <b><i>Revenue</i> keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin.</b> Hanya saja, yang harus dicek adalah struktur dari kontrak tersebut, apakah sudah sesuai atau belum sesuai dengan kaidah yang memang disyaratkan di PSAK. Jadi ada nama layanannya, ada jenis layanannya, ada harganya, ada dipasang dimana, ada nama pelanggannya. Ya, sudah sesuai dengan kaidah, <i>lah</i>. Apakah kontrak itu sudah sesuai dengan kaidah atau tidak. Itu <i>sih</i>, yang mungkin di <i>step</i> pertama yang perlu diperhatikan di PSAK. Jadi memang 104ensi kita rujuk lagi, pada saat proses penyusunan kontrak, sudah harus benar, kaidah struktur kontraknya. Tapi untungnya, <b>kita di Telkom sendiri, sudah ada <i>template</i>-nya, <i>template</i> yang sudah dibuat oleh teman-teman <i>legal di corporat</i>, dan saya 104ensi itu sudah mengakomodir harusnya, seluruh <i>104ensitive</i> kaidah dari sisi <i>legal</i> maupun dari sisi pengakuan <i>revenue</i>-nya.</b></p>	<p>CA1</p> <p>CA1</p> <p>CA1</p>	<p>Validasi kontrak: five steps model, kontrak sebagai dasar revenue</p> <p>Standarisasi kontrak: standarisasi struktur kontrak,</p>
Peneliti	<p>Apa saja kendala yang sering kali dihadapi perusahaan saat menentukan apakah suatu kontrak memenuhi persyaratan PSAK 72?</p>		
Informan	<p>Jarang <i>sih</i>, ada masalah kontrak. Sebab dua tahun lalu, semua kontrak sudah distandarisasi. Kecuali pada saat Telkom masih fokus di B2C, di Indihome, saat itu memang kontraknya sangat berantakan. Ada yang kontraknya tidak ada tapi tagihannya ada, ada yang <i>revenue</i>-nya tidak</p>		<p>Administrasi kontrak: permasalahan revenue tanpa kontrak</p>

	<p>bisa diakui karena kontraknya tidak ada, banyak sekali kejadian seperti itu. Namun sekarang, semenjak tahun 2023 bulan Agustus, semua kontrak sudah distandarisasi dan tidak ada lagi layanan yang bisa di-<i>delivery</i> tanpa proses pengelolaan kontrak tadi; tanpa ada <i>review</i> kontrak, tanpa ada kontraknya, hal tersebut sudah tidak bisa lagi. Jadi memang menurut saya, untuk mengidentifikasi kontrak, sudah tidak menjadi masalah dan tantangan lagi di Telkom. Namun memang yang mungkin menjadi masalah adalah sebelum tahun 2023, masih ada beberapa PR dimana kita tidak bisa menemukan kontraknya tapi <i>revenue-nya ada</i>. Nah, hal ini yang mungkin, 105ensi tidak 105ensitive buktikan secara kontrak, maka akan dikoreksi nanti. Karena <i>kan</i> harus ada kontraknya, baru bisa diakui <i>revenue-nya</i>.</p>	CA1	
Peneliti	<p>Bagaimana perusahaan mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan (<i>performance obligations</i>) dalam kontrak?</p>		
Informan	<p>Kewajiban pelaksanaan kontrak berarti, ya? Saya 105ensi ini, <i>sih</i>, layanan pasti di-<i>delivery</i>, namun yang menjadi tantangan adalah bagaimana 105ensitive <i>delivery</i> layanan tersebut sesuai dengan waktu yang sudah kita sepakati di kontrak. Hal ini yang menjadi tantangan kita, karena untuk di operasional, di lapangan khususnya, kadang tidak bisa diidentifikasi di awal, masalahnya. Jadi ketika kita sudah optimis, misalnya 105ensitive eksekusi dua minggu, dan kita mulai kontraknya setelah pemasangan dua minggu tersebut, namun ternyata (layanan) baru bisa dipasang di H + 2 bulan. Nah, hal ini yang menjadi PR kami, bagaimana kami bisa memenuhi kewajiban, yaitu men-<i>delivery</i></p>	CA2	<p>Pemenuhan kewajiban pelaksanaan</p> <p>Delivery delay: dampak keterlambatan layanan</p>

	layanan, yang harus bisa dinikmati pelanggan sesuai dengan tanggal mulai kontraknya, seperti itu. Sehingga, <i>revenue</i> -nya yang sudah kita <i>state</i> di kontrak, dapat kita terima semua dan diakui semua. Karena pernah ada <i>case</i> dimana pelanggan membayar <i>full</i> tapi tidak <i>106ensitive</i> akui semua ( <i>revenue</i> ), karena kita terlambat <i>delivery</i> tadi.	CA2	
Peneliti	Apakah terdapat kewajiban pelaksanaan yang sering dianggap sulit untuk dipenuhi? Bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi situasi tersebut?		
Informan	Saya <i>106ensi</i> bukan sulit dipenuhi, ya. Kecuali ada beberapa daerah yang masih rawan, contohnya di Paniai, di Deiyai, mungkin tantangannya terkait keamanan, hal ini sulit untuk dipenuhi. Namun secara teknis, harusnya Telkom tidak ada masalah, karena <i>capability</i> dari teknisi sudah distandarisasi. Tapi mungkin yang saya bilang tadi, kecepatan <i>delivery</i> -nya itu yang harus kita atur karena <i>resources</i> -nya terbatas, teman-teman di infrastruktur harus bisa <i>maintain resources</i> agar kita dapat <i>deliver</i> layanan sesuai dengan janji kita ke pelanggan yang tertuang di kontrak.	CA2  CA2	Delivery delay: kendala pemenuhan kewajiban, strategi penyelesaian keterlambatan
Peneliti	Bagaimana perusahaan menentukan harga transaksi untuk kontrak dengan pelanggan?		
Informan	Jadi memang di <i>106ensitiv</i> metodenya <i>cascading</i> , organisasinya ada di direktorat, di Jakarta. Mereka fungsinya lebih ke <i>strategic</i> , penetapan produk, penetapan harga dasar produknya, penetapan harga jualnya, <i>go to market</i> -nya seperti apa. Di- <i>cascade</i> ke unit operasional sampai ke kami, yang berada di ujung, di witel (wilayah telekomunikasi), yang	CA3	Metode cascading  BA Split, Stand-alone selling price

	<p>fungsinya lebih ke <i>sales</i>. Jadi kami sudah punya acuan (harga) produk, misalnya produk HSI Bisnis 50 Mbps harganya Rp 479.000, Wifi Managed Service harga dasarnya Rp 99.000. Nah, apakah harga ini bisa dinaikkan? Bisa, tergantung <i>budget</i> dari pelanggan. Kalau misalnya <i>budget</i>-nya lebih besar, 107ensitive kasih produk-produk tersebut dengan harga yang premium, dengan justifikasi yang jelas tentunya. Misalnya, pemerintahan, biasanya mereka punya <i>budget</i> yang cukup besar, kita berikan misalnya, Astinet 1 Gg dan marginnya mungkin bisa sampai 50% s.d 80%. Nah, masalahnya di PSAK apa? Kita gunakan yang 107ensiti BA <i>Splitting</i> untuk menentukan <i>stand-alone selling price</i>-nya dan hal ini memang sudah ditentukan dari Sales Engineer di sini, untuk penentuan <i>profitability</i>-nya. Seperti itu penentuan harganya.</p>	CA3	
		CA4	
Peneliti	Apakah terdapat tantangan dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan?		
Informan	<p>Tidak ada, <i>sih</i>. Mungkin hanya ketelitian dari Sales Engineer-nya saja untuk mengatur margin dari setiap <i>product</i>-nya. Yang susah itu adalah, bukan susah <i>sih</i>, kita sudah punya standar juga 107ensi misalnya dia (produk) dijual di bawah harga dasar, harus ada persetujuan dari Vice President, ada persetujuan dari GM dengan nominal-nominal tertentu. Hanya saja, hal ini harus memiliki justifikasi yang jelas. Misalnya, ketika kita mau akuisisi pasar dari kompetitor, kita memberikan harga lebih murah di tahun ini, tapi di tahun depan mungkin kita kembalikan ke dasarnya. Mungkin seperti itu.</p>	CA3	Standar penentuan harga transaksi: harga transaksi di bawah harga dasar, strategi harga untuk akuisisi
		CA3	

Peneliti	Bagaimana perusahaan memastikan pengakuan pendapatan dilakukan pada saat kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dipenuhi?		
Informan	Ya, kita sesuai dengan prinsipnya saja. Artinya, kontraknya jelas, harus ada; <i>five steps</i> tadi kita penuhi semua; layanannya sudah ter- <i>delivery</i> di pelanggan, yang dibuktikan dengan beberapa dokumen, ada BA Siap Operasi (BASO), ada Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk layanan-layanan yang kita mitrakan kembali; ada <i>billing</i> -nya juga untuk mempercepat <i>revenue</i> 108ensitive tagihkan. Nah, jadi memang prinsipnya adalah kontraknya jelas, sudah di- <i>delivery</i> ke pelanggan, dan waktu <i>delivery</i> -nya sesuai dengan yang kita janjikan. Ini yang kita kejar.	CA5	Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan: syarat utama pengakuan pendapatan
Peneliti	Apakah pengakuan pendapatan dapat mengalami penundaan atau revisi? Jika ya, apa penyebabnya?		
Informan	Jika prinsip-prinsip tadi belum terpenuhi ada dua kemungkinan, bisa jadi penundaan, bisa jadi dikoreksi. Namun sebenarnya bisa tidak dikoreksi jika kita lakukan amandemen kontraknya. Namun kita mempunyai preferensi untuk tetap sesuai dengan durasi kontrak yang sudah disepakati di kontrak awal, nanti dilakukan perpanjangan saja. Karena secara <i>revenue</i> juga tidak berbeda angkanya.	CA5 CA5	Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan: kendala pengakuan pendapatan, perpanjangan kontrak
Peneliti	Apa langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap PSAK 72?		

Informan	<p>Ya, itu tadi. Pertama, melakukan standarisasi kontrak agar perikatannya jelas. Kedua, membuat banyak prosedur untuk memastikan seluruh dokumen itu <i>comply</i>, pada saat <i>review contract</i> harus sudah ada dokumennya terlebih dahulu. Ketiga, <i>review berjenjang</i>. Jadi, dengan nominal tertentu, PIC <i>reviewer</i>-nya berbeda-beda. Semakin tinggi nilainya, semakin tinggi jabatan yang akan melakukan <i>review</i>. Contohnya, di atas 5 Milliar untuk <i>segment</i> MSMI sudah sampai Vice President. Tapi 109ensi misalnya yang kecil-kecil, mungkin hanya sampai Manager saja. Itu salah satu langkah untuk meningkatkan <i>compliance</i>. Selain itu, kita lakukan <i>sharing session</i> juga untuk meningkatkan <i>awareness</i> dari teman-teman AM mengenai dokumen tersebut. Kita lakukan <i>preventif action</i> juga; audit internal di witel untuk melakukan pengecekan kembali dokumen tersebut apakah sudah <i>comply</i> atau tidak; dan sebelum kita diaudit oleh teman-teman auditor di akhir tahun untuk <i>Full Year Income Statement</i>, biasanya juga dilakukan internal audit atau <i>consultating</i> dengan teman-teman <i>Consultant</i> dari BDO dan Crowe. Hal tersebut yang kita lakukan sebulan sekali, disebut dengan <i>Boothcamp PSAK</i>, untuk melihat mana saja kekurangan dokumen dan mana saja hal-hal yang perlu dikonfirmasi oleh teman-teman di operasional agar <i>revenue</i>-nya tidak dikoreksi pada akhir tahun. <i>That's all</i>.</p>	CA7  CA7  CA7  CA7	<p>Standarisasi: standarisasi dan prosedur</p> <p>Review berjenjang</p> <p>Pelatihan kepatuhan: sharing session</p> <p>Internal audit dan konsultasi</p>
----------	---	--------------------------------------	--

## TRANSKRIP WAWANCARA SKRIPSI

### PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK WITEL PAPUA BARAT

Data Wawancara dan Informan

Hari, Tanggal : Kamis, 6 Februari 2025

Waktu : 16.55 – 17.10 WIT

Lokasi Wawancara : PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Papua Barat

Pewawancara : Syahny Ramadhany

Nama Informan : Efan Muhammad Rasya

Jabatan : Officer III Sales & Team Support

Kode Informan : EM

	<b>Transkrip</b>	<b>Kode</b>	<b>Ide Pokok</b>
Peneliti	Apa peran informan dalam pengelolaan kontrak dengan pelanggan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?		
Informan	Jadi sebenarnya di dalam Telkom sendiri, karena saya baru beberapa bulan di Telkom juga, memang banyak sekali birokrasi yang harus ditaati di Telkom. Dari sisi dokumen-dokumen kontrak, dokumen-dokumen pendukung, lumayan banyak yang harus disesuaikan dengan standar yang sudah ditetapkan oleh Telkom. Nah, namun di sini, ada beberapa kekurangan yang sebenarnya dihadapi oleh divisi saya	CA1	Administrasi kontrak: standarisasi dokumen kontrak Preventif PSAK 72: kepatuhan kontrak Government service, kurangnya pemahaman terkait PSAK 72

	<p>sekarang, yaitu Government Segment, yang mana Government Segment memiliki pelanggan pemerintah, yang mana <i>compliance</i>-nya harus lebih ketat lagi <i>11ensitive111</i> pelanggan biasa. <i>11ensitive</i> beberapa tim <i>Sales</i> kita yang mungkin bisa dibilang masih agak kurang <i>ter-expose</i> dengan standar PSAK 72 yang sebenarnya, yang mengakibatkan kepada banyak kontrak yang mungkin satu sampai dua tahun sebelumnya, jika dicek ulang, belum sama sekali <i>comply</i> terhadap standar yang sudah ditetapkan oleh PSAK. Nah, meskipun demikian, dengan hadirnya saya di sini, saya sebenarnya ingin membantu juga, tim <i>Sales</i> ini, agar mereka lebih <i>ter-expose</i> dan paham terkait standar apa saja <i>sih</i> yang sebenarnya harus dipatuhi dalam menjalankan PSAK 72 ini. Untuk saat ini, itu saja dan mungkin untuk lebih detailnya tidak bisa <i>di-expose</i> karena mungkin rahasia perusahaan, ya. Tapi intinya, yang saya lakukan adalah lebih kepada menstandarisasi semua dokumen yang sudah dibuat AM atau tim <i>Sales</i> agar semuanya bisa mencapai standar yang diinginkan.</p>	CA6	
		CA1	
Peneliti	Bagaimana proses identifikasi kontrak dengan pelanggan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk?		
Informan	Baik, jadi <i>11ensi</i> di Telkom, terutama di Witel Papua Barat, untuk standar-standar yang harus dicapai sebenarnya sudah diberikan sama tim PRQ, apa saja <i>list</i> -nya. Misalnya dokumen A, untuk bisa mencapai standar itu, apa saja yang harus dicapai. Dari tim Government, divisi saya, tinggal mengikuti apa saja yang sudah ditetapkan. Jadi,		Validasi kontrak: proses identifikasi kontrak

	sebenarnya lebih ke mengikuti saja apa yang sudah ditetapkan dan mengecek lebih dari sekali.	CA1	
Peneliti	Apakah terdapat kewajiban pelaksanaan yang sering dianggap sulit untuk dipenuhi? Bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi situasi tersebut?		
Informan	Ada, namun mungkin ini agak sedikit insensitive. Mungkin kita sentuhnya dari sisi lain saja. Jadi, mungkin yang agak lebih sulit adalah ketika kita membutuhkan data tetapi tim Sales tidak secara menyeluruh meminta datanya langsung di awal. Jadi kita harus <i>follow up</i> berulang ke konsumen, sedangkan konsumen pasti merasa agak sedikit terganggu karena dihubungi berulang, karena mereka merasa kenapa tidak dihubungi di awal saja untuk meminta semua persyaratan yang ada lalu nanti di akhir mereka tidak perlu terus dihubungi berulang.	CA1	Administrasi kontrak: kendala pengumpulan data
Peneliti	Bagaimana perusahaan menentukan harga transaksi untuk kontrak dengan pelanggan?		
Informan	Untuk penentuan harga sendiri, sebenarnya sudah di-set atau ditetapkan oleh NDE yang dikirimkan oleh pusat di Jakarta. Jadi mereka mengirimkan list harga. Nah, yang harus kita lakukan hanyalah untuk menentukan berapa margin yang mau kita ambil. Hal tersebut ditentukan oleh tim Sales Engineer (SE). Jadi, dari divisi Government-nya sendiri, sebenarnya, kita tidak menentukan harga. Jadi, kita tinggal menerima harga dari SE yang telah di- <i>construt</i> sedemikian rupa dan nanti akan diberikan kepada pelanggan dalam bentuk Surat Penawaran Harga (SPH).	CA3 CA3	Metode cascading: NDE, penentuan margin

Peneliti	Apakah terdapat tantangan dalam mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan?		
Informan	Proses pengalokasian harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan juga ditentukan oleh tim SE.	CA4	Pengalokasian harga transaksi: Alokasi oleh tim Sales Engineer
Peneliti	Bagaimana perusahaan memastikan pengakuan pendapatan dilakukan pada saat kewajiban pelaksanaan dalam kontrak dipenuhi?		
Informan	Jadi setelah proses yang dikenal di Telkom dengan istilah proses OGP atau pemasangan layanan, sudah selesai, nanti dari tim di Witel akan menginput untuk proses tahap <i>billing complete</i> . Nah, proses tahap <i>billing complete</i> ini banyak sekali yang harus <i>ter-comply</i> terlebih dahulu. Jadi, pertama, layanan tersebut harus sudah aktif di semua titik yang sudah ditentukan sebelumnya. Kemudian, mungkin dari kontrak maupun dokumen-dokumen sebelumnya harus sudah lengkap semua baru bisa diakui <i>revenue</i> -nya. Nah, nanti sebelum ada pengakuan ini, ada <i>monitoring</i> lagi dari tim PRQ, berupa PSAK 72. Nah, di sini nanti akan dicek lagi apakah <i>project</i> ini; semua ketentuan, semua dokumen-dokumen, dan semua layanannya sudah di- <i>delivered</i> dengan baik atau belum. Jika belum, maka nanti akan diminta lagi ke tim <i>Sales</i> -nya atau ke divisi terkait. Jika belum lengkap, maka di situ proses <i>filtering</i> -nya. Jika sudah lengkap, maka bisa dilanjutkan, (artinya) <i>revenue</i> -nya bisa diakui. Namun, jika belum, maka perlu mengulang lagi dan harus dilengkapi terlebih dahulu.	CA5 CA5 CA5 CA5 CA5	Monitoring PSAK 72: Monitoring dokumen sebelum <i>revenue</i> diakui
Peneliti	Apa langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap PSAK 72?		

Informan	<p>Oke, 114alua dari divisi kami, lebih spesifiknya, yang kita lakukan adalah (sebenarnya) kita kemarin sedang mengidentifikasi apa saja masalah di tim Government ini sehingga banyak <i>projects</i> sebelumnya yang belum <i>comply</i> terhadap PSAK 72. Nah, ternyata masalahnya adalah ke-kurang-pahaman maupun kurang <i>ter-expose</i>-nya tim Sales terhadap pengetahuan terhadap PSAK. Jadi, sebenarnya <i>plan</i> yang akan kita lakukan kedepannya adalah memberikan mereka pengetahuan atau ilmu dalam bentuk webinar maupun <i>sharing session</i>, agar memastikan mereka memahami terlebih dahulu seperti apa fundamentalnya PSAK, (dan) apa saja yang harus ditetapkan. Nah, setelah mereka sudah paham, dari sisi divisi, nantinya kita membuat semacam standar <i>template</i> dari dokumen-dokumen yang akan mereka kerjakan. Tujuannya adalah untuk menyeragamkan, karena tim Sales sendiri ada banyak orangnya dan mungkin pengetahuan mereka terkait ilmu PSAK ini berbeda-beda. Jadi jika kita biarkan mereka membuat <i>template</i>-nya sendiri, hasilnya akan berbeda-beda. Hal tersebut akan menyulitkan dari sisi divisi maupun sisi PRQ dalam memeriksanya lagi, karena si A beda, si B beda, si C beda, jadi agak menyulitkan. Sehingga yang kita lakukan, sebenarnya lebih kepada menyamakan dahulu semua <i>template</i>-nya, menyamakan dahulu semua pengetahuannya, (serta) preferensinya, lalu kedepannya kita harapkan <i>compliance</i>-nya ini bisa lebih ketat lagi kita (lakukan) <i>monitor</i>-nya.</p>	<p>CA6</p> <p>CA7</p> <p>CA7</p> <p>CA7</p> <p>CA7</p>	<p>Preventif PSAK 72: kurangnya pemahaman tim Sales tentang PSAK 72</p> <p>Pelatihan kepatuhan: webinar dan sharing session</p> <p>Standarisasi: penyeragaman dokumen</p>
----------	---	--	---

**Lampiran 4. Axial Coding**

**ANALISIS DATA**

**KEPATUHAN IMPLEMENTASI PSAK 72 PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK**

<b>IDE POKOK/ KATA KUNCI</b>	<b>KONSEPTUALISASI</b>	<b>KATEGORISASI</b>	<b>TEMATISASI</b>
<p>FE</p> <p>Proses penyusunan kontrak</p> <p><i>“Kalau dari sisi kami, kontrak itu kan merupakan output dari sales... sebelum kontrak itu disusun, ada beberapa proses yang dilakukan untuk mengkompulir dokumen...”</i></p>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
<p>Dokumen Pendukung Kontrak</p> <p><i>“...ada dokumen pelanggan, artinya bagaimana legalitas dari pelanggan itu, NPWP-nya seperti apa, ada akta perusahaannya atau tidak, yang menandatangani siapa... kita menyiapkan dokumen commercials seperti Surat Penawaran Harga kita ke pelanggan pada saat proses penjualan sebelumnya oleh Account Manager, ada juga dokumen pengadaan, 115isba di government ada BA Pengadaan 115isbanding115au BA</i></p>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72

<i>Pengadaan lainnya sesuai dengan tipe pengadaannya... Kalau misalnya dia dibundling, di five steps ada salah satu klausa tentang stand-alone selling price, harus tau masing-masing product itu berapa harganya. Nah, nanti ada dokumen yang disebut BA Split, dokumen ini harus ada terlebih dahulu sebelum kontrak itu jadi.”</i>			
Preventif PSAK 72 <i>“...proses preventif PSAK ini sudah dilakukan sebelum kontrak itu dibuat.”</i>	Preventif PSAK 72	Realitas Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
Tantangan manual dalam kontrak <i>“Karena kita masih manual, human error itu masih tinggi sekali. Artinya, pada saat dokumen ini sangat kompleks, kecepatan kita dalam delivery kontrak dan layanan akan menjadi berbanding terbalik. Semakin rumit dokumen yang perlu disediakan, semakin lambat proses bisnis yang kita lakukan.”</i>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Keseimbangan compliance dan efisiensi <i>“...harus dapat menentukan titik keseimbangannya, bagaimana kita tetap bisa comply terhadap PSAK, tetapi delivery-nya tetap cepat. Nah, artinya kita (saya sendiri)</i>	Trade-Off Compliance	Realitas Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72

<i>membedah lagi mana sih yang menjadi dokumen yang sangat penting, yang menjadi sangat fatal jika terjadi kesalahan.”</i>			
Five steps model <i>“Di five steps model 117isband 117isba saya 117isba terkait identifikasi kontrak, artinya kontrak pasti ada.”</i>	Validasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Kontrak sebagai dasar revenue <i>“Revenue keluar tanpa kontrak, itu tidak mungkin.”</i>	Validasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Standarisasi struktur kontrak <i>“...kita di Telkom sendiri, sudah ada template-nya, template yang sudah dibuat oleh teman-teman legal di corporate, dan saya 117isba itu sudah mengakomodir harusnya, seluruh 117isbandin kaidah dari sisi legal maupun dari sisi pengakuan revenue-nya.”</i>	Standarisasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Permasalahan revenue tanpa kontrak <i>“...yang mungkin menjadi masalah adalah sebelum tahun 2023, masih ada beberapa PR dimana kita tidak bisa menemukan kontraknya tapi revenue-nya ada.”</i>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72

Pemenuhan kewajiban pelaksanaan “...bagaimana 118isbandin delivery layanan tersebut sesuai dengan waktu yang sudah kita sepakati di kontrak.”	Pemenuhan kewajiban pelaksanaan	Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Implementasi PSAK 72
Dampak keterlambatan layanan “...ada case dimana pelanggan membayar full tapi tidak 118isbandin akui semua (revenue), karena kita terlambat delivery tadi.”	Delivery delay	Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Implementasi PSAK 72
Kendala pemenuhan kewajiban “...ada beberapa daerah yang masih rawan, contohnya di Paniai, di Deiyai, mungkin tantangannya terkait keamanan...”	Delivery delay	Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Implementasi PSAK 72
Strategi penyelesaian keterlambatan “...kecepatan delivery-nya itu yang harus kita atur karena resources-nya terbatas, teman-teman di infrastruktur harus bisa maintain resouces agar kita dapat deliver layanan sesuai dengan janji kita ke pelanggan yang tertuang di kontrak.”	Delivery delay	Identifikasi Kewajiban Pelaksanaan	Implementasi PSAK 72
Metode cascading “Jadi memang di 118isbandi metodenya cascading... Nah, apakah harga ini bisa	Metode Cascading	Penentuan Harga Transaksi	Implementasi PSAK 72

<i>dinaikkan? Bisa, tergantung budget dari pelanggan...”</i>			
BA Split, Stand-alone selling price <i>“Kita gunakan yang 119isband BA Splitting untuk menentukan stand-alone selling price-nya...”</i>	BA Split, Stand-Alone Selling Price	Alokasi Harga Transaksi	Implementasi PSAK 72
Harga transaksi di bawah harga dasar <i>“...kita sudah punya standar juga 119isba misalnya dia (produk) dijual di bawah harga dasar, harus ada persetujuan dari Vice President, ada persetujuan dari GM dengan nominal-nominal tertentu.”</i>	Standar penentuan harga transaksi	Penentuan Harga Transaksi	Implementasi PSAK 72
Strategi harga untuk akuisisi <i>“...ketika kita mau akuisisi pasar dari kompetitor, kita memberikan harga lebih murah di tahun ini, tapi di tahun depan mungkin kita kembalikan ke dasarnya.”</i>	Standar penentuan harga transaksi	Penentuan Harga Transaksi	Implementasi PSAK 72
Syarat utama pengakuan pendapatan <i>“...kontraknya jelas, harus ada; five steps tadi kita penuhi semua; layanannya sudah ter-delivery di pelanggan, yang dibuktikan dengan beberapa dokumen, ada BA Siap Operasi (BASO), ada Berita Acara Serah Terima (BAST) untuk layanan-layanan yang</i>	Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan	Pengakuan Pendapatan	Implementasi PSAK 72

<i>kita mitrakan kembali; ada billing-nya juga untuk mempercepat revenue 120isbandin tagihkan.”</i>			
Kendala pengakuan pendapatan <i>“Jika prinsip-prinsip tadi belum terpenuhi ada dua kemungkinan, bisa jadi penundaan, bisa jadi dikoreksi.”</i>	Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan	Pengakuan Pendapatan	Implementasi PSAK 72
Perpanjangan kontrak <i>“...sebenarnya bisa tidak dikoreksi jika kita lakukan amandemen kontraknya. Namun kita mempunyai preferensi untuk tetap sesuai dengan durasi kontrak yang sudah disepakati di kontrak awal, nanti dilakukan perpanjangan saja. Karena secara revenue juga tidak berbeda angkanya.”</i>	Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan	Pengakuan Pendapatan	Implementasi PSAK 72
Standarisasi dan prosedur <i>“Pertama, melakukan standarisasi kontrak agar perikatannya jelas. Kedua, membuat banyak prosedur untuk memastikan seluruh dokumen itu comply, pada saat review contract harus sudah ada dokumennya terlebih dahulu.”</i>	Standarisasi	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
Review berjenjang	Review berjenjang	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72

<p>“... review berjenjang... Semakin tinggi nilainya, semakin tinggi jabatan yang akan melakukan review.”</p>			
<p>Sharing session “... sharing session juga untuk meningkatkan awareness dari teman-teman AM mengenai dokumen tersebut.”</p>	Pelatihan kepatuhan	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
<p>Internal audit, Boothcamp PSAK 72 “...audit internal di witel untuk melakukan pengecekan kembali dokumen tersebut apakah sudah comply atau tidak.... Internal audit atau consultating dengan teman-teman Consultant dari BDO dan Crowe.</p>	Internal audit dan konsultasi	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
<p>EM Standarisasi dokumen “Dari sisi dokumen-dokumen kontrak, dokumen-dokumen pendukung, lumayan banyak yang harus disesuaikan dengan standar yang sudah ditetapkan oleh Telkom.”</p>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
<p>Kepatuhan kontrak pada Government Segment “...Government Segment memiliki pelanggan pemerintah, yang mana</p>	Preventif PSAK 72	Realitas Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72

<i>compliance-nya harus lebih ketat lagi 122isbanding pelanggan biasa.”</i>			
Kurangnya pemahaman terkait PSAK 72 <i>“...ada beberapa tim Sales kita yang mungkin bisa dibilang masih agak kurang ter-expose dengan standar PSAK 72 yang sebenarnya...”</i>	Preventif PSAK 72	Realitas Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
Standarisasi dokumen kontrak <i>“... menstandarisasi semua dokumen yang sudah dibuat AM atau tim Sales agar semuanya bisa mencapai standar yang diinginkan.”</i>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Proses identifikasi kontrak <i>“Dari tim Government, divisi saya, tinggal mengikuti apa saja yang sudah ditetapkan. Jadi, sebenarnya lebih ke mengikuti saja apa yang sudah ditetapkan dan mengecek lebih dari sekali.”</i>	Validasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
Kendala pengumpulan data <i>“...ketika kita membutuhkan data tetapi tim Sales tidak secara menyeluruh meminta datanya langsung di awal.”</i>	Administrasi kontrak	Identifikasi Kontrak	Implementasi PSAK 72
NDE, penentuan margin	Metode Cascading	Penentuan Harga Transaksi	Implementasi PSAK 72

<p>“... sudah di-set atau ditetapkan oleh NDE yang dikirimkan oleh pusat di Jakarta... yang harus kita lakukan hanyalah untuk menentukan berapa margin yang mau kita ambil. Hal tersebut ditentukan oleh tim Sales Engineer (SE).”</p>			
<p>Alokasi oleh tim Sales Engineer  “Proses pengalokasian harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan juga ditentukan oleh tim SE.”</p>	<p>Pengalokasian harga transaksi</p>	<p>Alokasi Harga Transaksi</p>	<p>Implementasi PSAK 72</p>
<p>OGP, billing complete, dan compliance terhadap PSAK 72  “... proses OGP atau pemasangan layanan, sudah selesai, nanti dari tim di Witel akan menginput untuk proses tahap billing complete... layanan tersebut harus sudah aktif di semua titik yang sudah ditentukan sebelumnya. Kemudian, mungkin dari kontrak maupun dokumen-dokumen sebelumnya harus sudah lengkap semua baru bisa diakui revenue-nya.”</p>	<p>Syarat dan prosedur pengakuan pendapatan</p>	<p>Pengakuan Pendapatan</p>	<p>Implementasi PSAK 72</p>
<p>Monitoring dokumen sebelum revenue diakui</p>	<p>Monitoring PSAK 72</p>	<p>Pengakuan Pendapatan</p>	<p>Implementasi PSAK 72</p>

<p><i>“nanti sebelum ada pengakuan ini, ada monitoring lagi dari tim PRQ, berupa PSAK 72... semua ketentuan, semua dokumen-dokumen, dan semua layanannya sudah delivered dengan baik atau belum... Jika sudah lengkap, maka bisa dilanjutkan, (artinya) revenue-nya bisa diakui. Namun, jika belum, maka perlu mengulang lagi dan harus dilengkapi terlebih dahulu.”</i></p>			
<p>Kurangnya pemahaman tim Sales tentang PSAK 72 <i>“...ke-kurang-pahaman maupun kurang terexpose-nya tim Sales terhadap pengetahuan terhadap PSAK.”</i></p>	Preventif PSAK 72	Realitas Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
<p>Webinar dan sharing session <i>“...memberikan mereka pengetahuan atau ilmu dalam bentuk webinar maupun sharing session, agar memastikan mereka memahami terlebih dahulu seperti apa fundamentalnya PSAK, (dan) apa saja yang harus ditetapkan.”</i></p>	Pelatihan kepatuhan	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72
<p>Penyeragaman dokumen <i>“... standar template dari dokumen-dokumen yang akan mereka kerjakan.”</i></p>	Standarisasi	Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72	Kepatuhan Implementasi PSAK 72

<p>Penyeragaman dokumen  <i>“...pengetahuan mereka terkait ilmu PSAK ini berbeda-beda. Jadi jika kita biarkan mereka membuat template-nya sendiri, hasilnya akan berbeda-beda. Hal tersebut akan menyulitkan dari sisi divisi maupun sisi PRQ dalam memeriksanya lagi...”</i></p>	<p>Standarisasi</p>	<p>Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72</p>	<p>Kepatuhan Implementasi PSAK 72</p>
<p>Penyeragaman dokumen  <i>“...menyamakan dahulu semua template-nya, menyamakan dahulu semua pengetahuannya, (serta) preferensinya, lalu kedepannya kita harapkan compliance-nya ini bisa lebih ketat lagi kita (lakukan) monitor-nya.”</i></p>	<p>Standarisasi</p>	<p>Strategi Kepatuhan Implementasi PSAK 72</p>	<p>Kepatuhan Implementasi PSAK 72</p>

## Lampiran 5. Selective Coding

