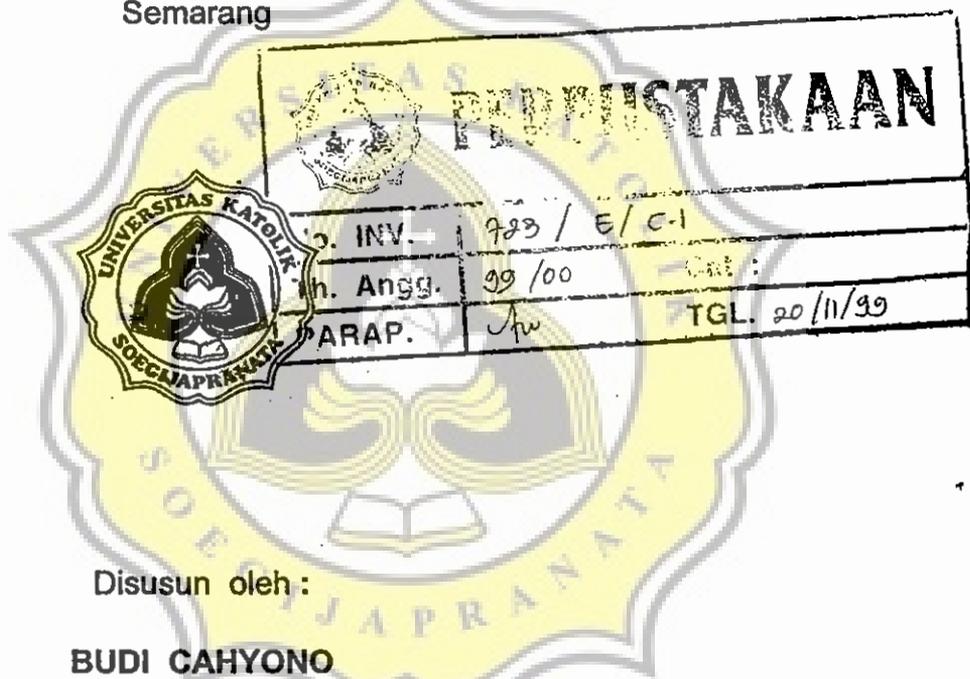


# ANALISIS PROFITABILITAS UNIT - UNIT USAHA PADA KOPERASI PEGAWAI TELKOM SEMARANG

## SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Katholik Soegijapranata  
Semarang



Disusun oleh :

**BUDI CAHYONO**

NIM : 93.60.056

NIRM : 93.6.111.02030.50023

JURUSAN : AKUNTANSI

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
1999**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Percayalah kepada Tuhan dengan segenap hatimu, dan janganlah bersandar kepada pengertianmu sendiri. Akuilah Dia dalam segala lakumu, maka Ia akan meluruskan jalanmu. (Kitab Amsal 3:5-6)

*Karya ini kupersembahkan kepada Dia yang telah memberi harapan dan hidup baru untuk aku.*



**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

**NAMA** : Budi Cahyono  
**NIM** : 93.60.056  
**NIRM** : 93.6.111.02030.50023  
**FAKULTAS** : EKONOMI  
**JURUSAN** : AKUNTANSI  
**JUDUL SKRIPSI** : ANALISIS PROFITABILITAS UNIT-UNIT USAHA PADA  
KOPERASI PEGAWAI TELKOM (KOPEGTEL)  
SEMARANG.

Disetujui dan diterima baik oleh pembimbing.



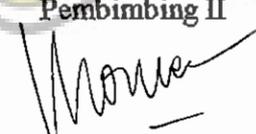
Disetujui di : Semarang

Pada tanggal : Juli 1999

Pembimbing I

  
(Dra. Lucia HP., MSi)

Pembimbing II

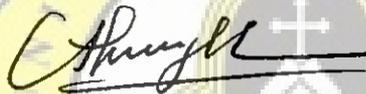
  
(Monica PM., SE, MM)

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PROFITABILITAS UNIT-UNIT USAHA PADA  
KOPERASI PEGAWAI TELKOM (KOPEGTEL)  
SEMARANG.**

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan para penguji pada tanggal 24 Juli 1999.

**Penguji**



1. (Drs. Alex Emyll, MSP)



2. (Dra. Retno Yustini, MSI)



3. (Theresia Dwi H, SE. Akt)

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi**



(Komala Inggarwati, SE. MM)



## ABSTRAKSI

Kopegel Semarang adalah koperasi pegawai Telekomunikasi Semarang yang anggotanya adalah karyawan PT. Telekomunikasi Semarang. Sebagai badan usaha yang bertujuan menyejahterakan anggotanya, Kopegel Semarang dalam kegiatannya terdiri dari 5 (lima) unit usaha. Unit-unit usaha itu antara lain, unit usaha simpan pinjam, unit usaha wartel dan telepon umum tunggu, unit usaha kartu telepon, unit usaha apotik dan unit usaha pengadaan barang dan jasa. Dari berbagai unit usaha ini tentunya memiliki kemampuan yang berbeda dalam menghasilkan laba.

Berdasarkan kondisi di atas maka penulis mengambil topik dalam penulisan skripsi ini yaitu Analisis Profitabilitas Unit-unit Usaha pada Koperasi Pegawai Telkom Semarang. Dalam penulisan skripsi ini penulis akan mengukur kemampuan unit-unit usaha dalam menghasilkan laba dihubungkan dengan strategi bisnis unit usaha pada Koperasi Pegawai Telkom Semarang. Sedangkan yang dimaksud dengan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas suatu perusahaan diukur dengan kesuksesan perusahaan dan kemampuan menggunakan aktivitya secara produktif, dengan demikian profitabilitas suatu perusahaan dapat diketahui dengan memperbandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau jumlah modal perusahaan tersebut. Untuk mengukur kemampuan menghasilkan laba suatu unit dalam perusahaan digunakan suatu alat analisis yaitu *Return On Investment (ROI)* dan *Residual Income (RI)*. Dalam penulisan ini, dilakukan dua analisis yaitu analisis kuantitatif untuk mengukur *Return On Investment (ROI)* dan *Residual Income (RI)* serta analisis kualitatif untuk menginterpretasikan dari hasil analisis kuantitatif, dan menghubungkan strategi bisnis unit yang

diterapkan oleh KOPEGTEL Semarang terhadap kemampuan unit-unit usaha dalam menghasilkan laba. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus di atas dalam analisa kuantitatif, selanjutnya dihubungkan dengan strategi yang diterapkan oleh KOPEGTEL Semarang terhadap kemampuan unit-unit usaha dalam menghasilkan laba, maka dapat diketahui bahwa profitabilitas pada unit-unit usaha Kopegtel periode 1996-1998 adalah sebagai berikut:

1. Unit usaha simpan pinjam

*Profitabilitas* unit usaha simpan pinjam diukur dengan *return on investment*nya sebesar 17,07% pada tahun 1996, 17,22% pada tahun 1997, dan 18,12% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual incomenya* pada tahun 1996 sebesar Rp.99.437.161,00 , pada tahun 1997 sebesar Rp.106.645.698,00 , dan pada tahun 1998 sebesar Rp.85.460.092,00.

2. Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

*Profitabilitas* unit usaha wartel dan telepon umum tunggu diukur dengan *return on invesment* sebesar 68,81% pada tahun 1996, 63,72% pada tahun 1997, dan 63,77 pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* sebesar Rp.31.660.211,00 pada tahun 1996, Rp.46.888.962,00 pada tahun 1997, dan Rp.4.681.957,00 pada tahun 1998.

3. Unit usaha perdagangan kartu telepon umum

*Profitabilitas* pada unit usaha kartu telepon umum diukur dengan *return on investment* sebesar 37,98% pada tahun 1996, 23% pada tahun 1997, dan 19,02% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* sebesar

Rp.68.930.384,00 pada tahun 1996, Rp.46.096.322,00 pada tahun 1997, dan Rp.23.706.201,00 pada tahun 1998.

#### 4. Unit usaha apotik

*Profitabilitas* untuk unit usaha apotik diukur dengan *return on investment* sebesar 55,40% pada tahun 1996, 57,05% pada tahun 1997, dan 62,89% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* sebesar Rp.83.777.588,00 pada tahun 1996, Rp.116.793.327,00 pada tahun 1997, dan Rp.154.058.165,00 pada tahun 1998.

#### 5. Unit usaha pengadaan barang dan jasa

*Profitabilitas* unit usaha pengadaan barang dan jasa diukur dengan *return on investment* sebesar 27,82% pada tahun 1996, 27,98% pada tahun 1997, dan 57,21% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* pada tahun 1996 sebesar minus Rp.8.337.619,00, pada tahun 1997 sebesar Rp.16.577.940,00, dan pada tahun 1998 sebesar Rp.92.593.817,00.

Strategi Koperasi untuk unit-unit usaha dalam hubungannya dengan profitabilitas adalah sebagai berikut :

##### 1. Unit usaha simpan pinjam

Strategi unit ini dipengaruhi oleh faktor eksternal dan faktor internal. Dalam hubungannya dengan profitabilitas, untuk tahun 1998 *residual incomenya* mengalami penurunan. Hal ini disebabkan adanya penambahan dana dari bank dan Kopegtel, sehingga memberikan kenaikan beban bunga modalnya yang kemudian menurunkan angka *residual income* tahun 1998. Sedangkan *return on investmentnya* mengalami kenaikan yang lebih tinggi dari kenaikan tahun 1997.

## 2. Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

Strategi yang diterapkan pada wartel sebagian besar dipusatkan pada mutu pelayanan yang diberikan pada konsumen. Dari strategi yang dijalankan, memberikan profitabilitas yang berbeda baik *return on investment*nya maupun *residual incomenya*. Untuk *return on investment* pada tahun 1997 mengalami penurunan yang diakibatkan oleh penambahan wartel dan Telepon Umum Tunggu. Sedangkan bagi *residual income*, bertambahnya beberapa peralatan pada wartel yang ada khususnya tahun 1998, menambah beban bunga modal yang pada akhirnya memperkecil angka *residual income*.

## 3. Unit usaha perdagangan kartu telepon umum

Unit usaha ini bergerak dalam penjualan kartu telepon umum (KTU) sebagai distributor yang langsung melayani konsumen. Pada awal tahun 1997 unit ini memiliki dua jenis kartu telepon umum yaitu kartu chip dan magnetic. Namun karena pengaruh krisis moneter, yang menjadikan kenaikan harga jual kartu telepon umum mengakibatkan konsumen beralih pada jasa telekomunikasi lainnya.

Dalam kondisi semacam ini, pihak manajemen unit ini seolah tidak mendapat peluang guna memajukan unitnya. Sampai pada akhir tahun 1998 keadaan ini tidak berubah sehingga mengakibatkan penurunan profitabilitas selama tahun 1996-1998.

## 4. Unit usaha apotik Telefarma

Usaha apotik sebagian besar pelayanannya ditujukan kepada karyawan/pensiunan PT.Telkom Semarang beserta keluarganya melalui tunjangan kesehatan. Sedangkan pelayanan kepada masyarakat umum belum mendapatkan prioritas.

Dalam pemasaran obat, unit ini tidak mengalami kendala karena merupakan mitra kerja tunggal dengan PT.Telkom serta memiliki keunggulan terhadap letak apotik yang menyatu dengan poliklinik PT.Telkom. Dan untuk mempertahankan kondisi ini, pihak manajemen telah menandatangani perjanjian kerjasama dengan PT.Telkom untuk satu tahun mendatang dalam hubungannya dengan pelayanan kesehatan ini. Kondisi di atas terus dapat dipertahankan oleh unit usaha ini, hingga pada akhir tahun 1998, *profitabilitas* unit ini terus mengalami kenaikan.

#### 5) Unit usaha pengadaan barang dan jasa

Unit usaha ini dalam usahanya memiliki banyak pesaing, dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha unit ini, pihak manajemen unit ini terus melakukan penambahan sejumlah peralatan serta memperluas pangsa pasar sebagai upaya meningkatkan pendapatan sepanjang tahun 1996 hingga 1998. *Profitabilitas* unit usaha pengadaan barang dan jasa ini mengalami peningkatan baik *return on investment* maupun *residual incomenya* dari tahun 1997 sampai 1998.

Adapun saran-saran yang penulis sampaikan khususnya kepada Koperasi Pegawai Telekomunikasi Semarang berkenaan dengan *profitabilitas* unit-unit usaha periode tahun 1996-1998 adalah sebagai berikut :

##### 1. Unit usaha simpan pinjam

Unit ini boleh dikatakan merupakan unit pengumpulan modal berupa uang yang kemudian disalurkan pada anggota sebagai pinjaman. Oleh karena itu saran untuk unit ini adalah menambah modal dari koperasi lain yang memiliki dana pinjaman yang besar dengan harapan bunga pinjaman yang akan dibayarkan lebih rendah dari pada bunga pinjaman bank. Selain itu dapat juga dilakukan penambahan modal dari

para anggota sendiri, yaitu melalui simpanan anggota dan simpanan sukarela dengan menambah jumlah simpanan tiap anggota. Apabila semua modal simpan pinjam dibiayai dari anggota, maka bunga pinjaman yang dibebankan pada anggota akan lebih rendah. Dengan demikian diharapkan profitabilitas unit ini akan mengalami kenaikan.

## 2. Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

Dengan melihat kondisi sekarang ini, banyaknya wartel dan telepon umum tunggu memberikan daya saing tersendiri. Penulis menyarankan agar peningkatan mutu pelayanan terus dilakukan, baik dari segi sumber daya manusianya, maupun penambahan peralatan serta sarana pendukung lainnya yang lebih baik, seperti desain interior wartel, dan fasilitas ruang tunggu yang lebih nyaman. Hal ini dilakukan semata-mata untuk mempertahankan pelanggan agar tetap menggunakan wartel dan telepon umum tunggu sebagai kebutuhan jasa telekomunikasi. Di samping itu, disarankan agar unit usaha ini terus mengembangkan *system on line payment point* (SOPP) yang merupakan jenis usaha baru pada akhir tahun 1998. SOPP ini dapat dikembangkan pada wartel-wartel yang sudah ada. Dalam usaha memperluas pangsa pasar dan menambah pendapatan unit ini, jika kondisi keuangan memungkinkan dapat dilakukan penambahan kamar telepon bagi wartel yang ramai dengan pelanggan agar mempercepat proses pelayanan guna kepentingan kepuasan pelanggan, serta dapat juga melakukan penambahan lokasi wartel baru ke beberapa tempat umum seperti rumah sakit, kampus perguruan tinggi dan ke tempat strategis lainnya yang belum terjangkau. Hal ini dapat menjadi acuan, dengan melihat banyak

telepon umum yang rusak akibat ulah tangan tak bertanggungjawab. Oleh karena itu, kesempatan ini dapat dimanfaatkan sebagai peluang perluasan pangsa pasar.

### 3. Unit usaha kartu telepon umum

Saran yang dapat diberikan untuk unit ini adalah memperluas pasar kartu telepon umum ini, yaitu pada tempat-tempat yang memiliki banyak telepon umum kartu. Kemudian dapat juga mengadakan pendekatan dengan pihak PT. Telkom dalam upaya membenahi dan memfungsikan kembali telepon-telepon umum kartu yang rusak, serta mengadakan penambahan pemasangan telepon umum kartu baru di tempat-tempat yang belum dijangkau. Hal ini akan menolong konsumen atau masyarakat dalam pemakaian kartu telepon umum yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan KTU di kemudian hari. Selain itu, unit ini juga dapat memberikan diskon pada konsumen dengan cara mengurangi laba per unit kartu. Dengan harapan bahwa diskon yang diberikan ini mampu menaikkan pendapatan dan merangsang konsumen untuk membeli dari harga KTU yang semula sudah mengalami kenaikan.

### 4. Unit usaha apotik

Untuk unit ini, saran yang dapat diberikan yaitu lebih mencoba memprioritaskan pelayanan pada masyarakat umum, alternatif cara yang dapat dilakukan yaitu dengan membuka cabang apotik di tempat lain. Diharapkan upaya ini akan lebih meningkatkan pendapatan.

### 5. Unit usaha pengadaan barang dan jasa.

Disarankan agar pelayanan pada konsumen diperluas bukan hanya pada anggota, namun juga pada masyarakat umum. Selain meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen juga harus melakukan sponsor atau publikasi kepada masyarakat umum,

sehingga semakin sering dikenal maka kemungkinan untuk melakukan kerjasama dengan pihak yang membutuhkanpun semakin besar sehingga akan mampu meningkatkan pendapatan.



## PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia, berkat, dan rahmatNya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana satu (S1) pada fakultas ekonomi jurusan akuntansi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan mengingat terbatasnya kemampuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, penulis akan merasa senang menerima segala saran maupun kritik yang membangun demi peningkatan kemampuan penulis di masa yang akan datang.

Dalam penulisan skripsi ini tak lepas dari bimbingan, pengarahan, petunjuk, dan saran-saran yang berharga dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

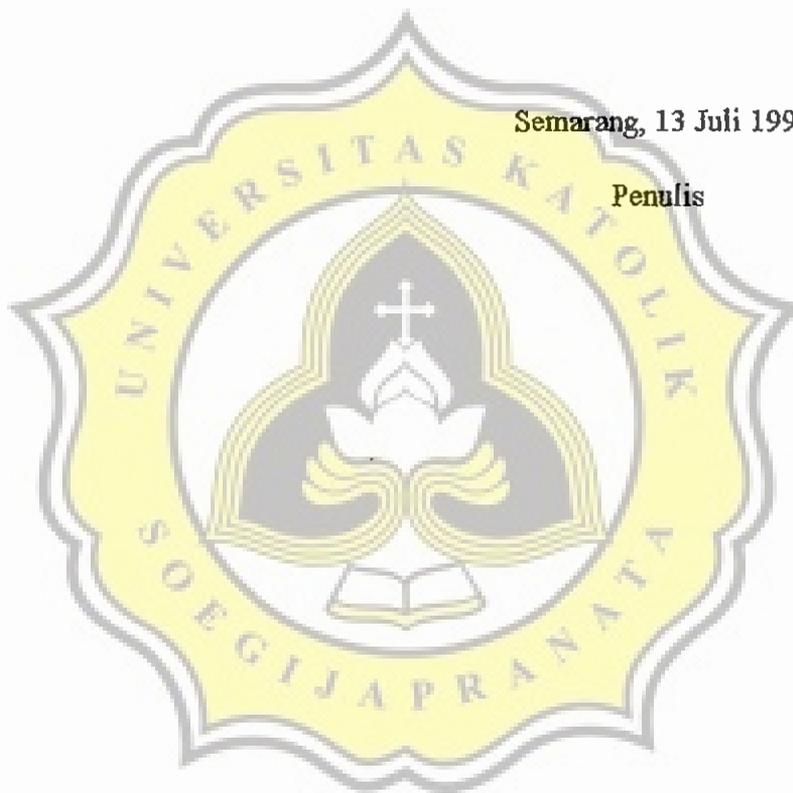
1. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan ijin survey ke perusahaan.
2. Ibu Dra. Lucia HP, Msi. selaku dosen pembimbing satu yang telah berkenan untuk membimbing dan mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.
3. Ibu Monica PM, SE, MM. selaku dosen pembimbing dua yang telah berkenan untuk membimbing dan mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.

5. Ibu E. Titiiek Sumarwati yang telah berkenan membantu dalam penentuan obyek penelitian.
6. Keluarga D. Sarino dan Diah Arumsasi yang telah mendukung dalam pembuatan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang membutuhkan walaupun penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna.

Semarang, 13 Juli 1999

Penulis



## DAFTAR ISI

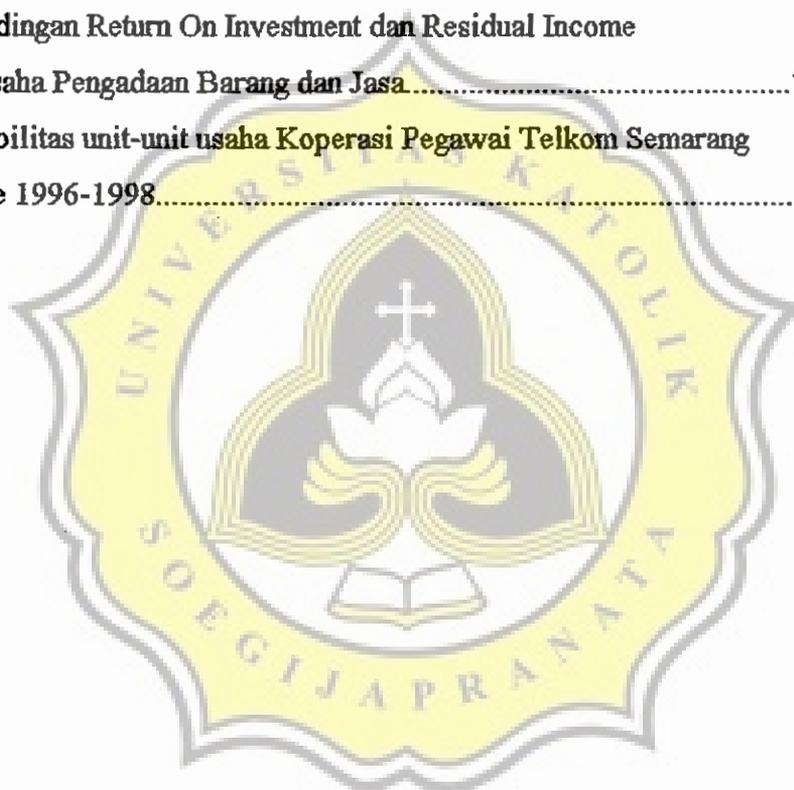
	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAKSI.....	v
PRAKATA.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Pembatasan Masalah.....	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Manfaat Penelitian.....	4
1.6. Kerangka Pikir.....	4
1.7. Definisi Operasional.....	5
1.8. Metodologi Penelitian.....	6
1.8.1. Lokasi Penelitian.....	6
1.8.2. Jenis Data.....	7
1.8.3. Teknik Pengumpulan Data.....	7
1.8.4. Analisa Data.....	8
1.9. Sistematika Penulisan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>11</b>
2.1. Karakteristik Badan Usaha Koperasi.....	11

2.2. Unit Usaha Koperasi.....	12
2.3. Analisis Profitabilitas Suatu Unit Usaha.....	12
2.3.1. Return On Investment (ROI).....	13
2.3.2. Residual Income (RI).....	25
2.4. Informasi Laporan Keuangan Suatu Unit Usaha.....	28
<b>BAB III GAMBARAN UMUM KOPERASI PEGAWAI TELKOM SEMARANG.....</b>	<b>31</b>
3.1. Sejarah Singkat Berdirinya.....	31
3.2. Struktur Organisasi.....	32
3.3. Usaha Koperasi Perusahaan Perseroan (Persero) PT.Telkom Indonesia Semarang.....	42
3.4. Permodalan Koperasi.....	43
3.5. Bidang Usaha.....	45
<b>BAB IV PEMBAHASAN MASALAH.....</b>	<b>54</b>
4.1. Return On Investment dan Residual Income.....	54
4.2. Analisis Penyebab Perubahan Return on Investment dan Residual Income Periode 1996 - 1998.....	58
4.3. Perbandingan Profitabilitas Return on Investment dan Residual Income.....	69
4.4. Strategi Koperasi Untuk Unit - unit Usaha.....	72
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>79</b>
5.1. Kesimpulan.....	79
5.2. Saran.....	83
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>87</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>88</b>

## DAFTAR TABEL

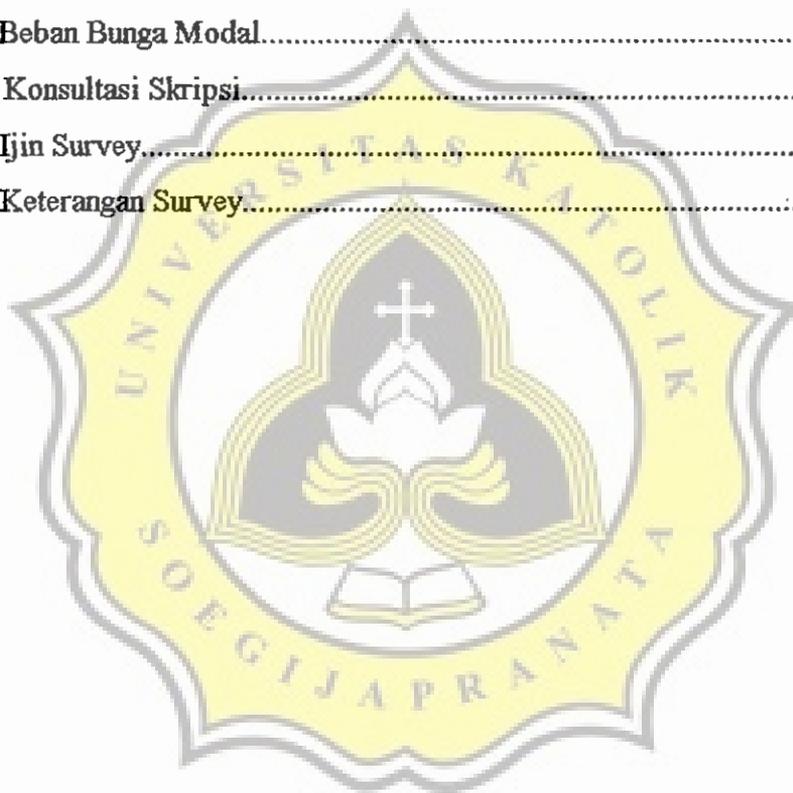
	Hal
Tabel 3.01. Pendapatan, Biaya SHU Bersih Unit Usaha Simpan Pinjam.....	47
Tabel 3.02. Pendapatan, Biaya SHU Bersih Unit Usaha Wartel dan Telepon Umum Tunggu.....	51
Tabel 3.03. Pendapatan, Biaya SHU Bersih Unit Usaha Kartu Telepon Umum.....	52
Tabel 3.04. Pendapatan, Biaya SHU Bersih Unit Usaha Apotik.....	53
Tabel 3.05. Pendapatan, Biaya SHU Bersih Unit Usaha Pengadaan Barang dan jasa.....	54
Tabel 4.01. Pendapatan, Laba Bersih, Beban Bunga Modal, Avarage Assets Unit Usaha Simpan Pinjam.....	57
Tabel 4.02. Pendapatan, Laba Bersih, Beban Bunga Modal, Avarage Assets Unit Usaha Wartel dan Telepon Umum Tunggu.....	58
Tabel 4.03. Pendapatan, Laba Bersih, Beban Bunga Modal, Avarage Assets Unit Usaha Kartu Telepon Umum.....	58
Tabel 4.04. Pendapatan, Laba Bersih, Beban Bunga Modal, Avarage Assets Unit Usaha Apotik.....	58
Tabel 4.05. Pendapatan, Laba Bersih, Beban Bunga Modal, Avarage Assets Unit Usaha Pengadaan Barang dan Jasa.....	58
Tabel 4.06. Hasil Perhitungan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Simpan Pinjam.....	58
Tabel 4.07. Hasil Perhitungan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Wartel dan Telepon Umum Tunggu.....	59
Tabel 4.08. Hasil Perhitungan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Kartu Telepon Umum.....	59
Tabel 4.09. Hasil Perhitungan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Apotk.....	59

	Unit Usaha Pengadaan Barang dan Jasa.....	59
Tabel 4.11.	Perbandingan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Simpan Pinjam.....	69
Tabel 4.12.	Perbandingan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Wartel dan Telepon Umum Tunggu.....	69
Tabel 4.13.	Perbandingan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Kartu Telepon Umum.....	70
Tabel 4.14.	Perbandingan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Apotik.....	70
Tabel 4.15.	Perbandingan Return On Investment dan Residual Income Unit Usaha Pengadaan Barang dan Jasa.....	71
Tabel 5.01.	Profitabilitas unit-unit usaha Koperasi Pegawai Telkom Semarang Periode 1996-1998.....	81



## DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
Lampiran 1	Perhitungan Profit Margin, Turnover Assets, Return On Investment dan Residual Income.....88
Lampiran 2	Data Aktiva Unit-unit Usaha Kopegstel.....92
Lampiran 3	Laporan Rugi - Laba Kopegstel Periode 1996 - 1998.....94
Lampiran 4	Neraca Kopegstel Periode 1996 - 1998.....95
Lampiran 5	Tarif Beban Bunga Modal.....98
Lampiran 6	Kartu Konsultasi Skripsi.....99
Lampiran 7	Surat Ijin Survey.....101
Lampiran 8	Surat Keterangan Survey.....102



## DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1.01. Kerangka Pikir.....	5
Gambar 2.01. Element of Return On Investment.....	18
Gambar 3.01. Struktur Organisasi Koperasi Pegawai Telkom Semarang.....	55

