

**ANALISIS REVENUE BERDASARKAN HASIL PENJUALAN  
PRODUK TELKOM MENGGUNAKAN WEB PARTNER  
INDIBIZ (WPI)  
(Studi Kasus Pada PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara)**

**SKRIPSI**

Oleh  
**Afrisal Rico Setiawan**  
**NIM: 08040220103**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA**

**2024**

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, Afrisal Rico Setiawan, 08040220103, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplaan (plagiarism) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 11 Maret 2024



Afrisal Rico Setiawan

NIM. 08040220103

**Persetujuan Skripsi/ Munaqosah**

Surabaya, 11 Maret 2024

**Skripsi Telah Selesai Dan Siap Untuk Diuji**

Dosen Pembimbing,



**Nufaisa, S.Sos.I, M.Ak**

**NIP. 198907312019032014**

## LEMBAR PENGESAHAN

### ANALISIS REVENUE BERDASARKAN HASIL PENJUALAN PRODUK TELKOM MENGGUNAKAN WEB PARTNER INDIBIZ (WPI) (STUDI KASUS PADA PT TELKOM MARGOYOSO SURABAYA UTARA)

Oleh  
Afrisal Rico Setiawan  
NIM: 08040220103

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji pada  
Tanggal 15 Maret 2024 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk  
diterima

#### Susunan Dewan Penguji

1. Nufaisa, S.Sos.I., M.Ak  
NIP. 198907312019032014  
(Penguji 1)
2. Mochammad Ilyas Junjuran, SE., MA  
NIP. 199303302019031009  
(Penguji 2)
3. Noor Wahyudi, M.Kom  
NIP. 198403232014031002  
(Penguji 3)
4. Ashari Lintang Yudhanti, M.Ak.  
NIP. 199411082019032021  
(Penguji 4)

#### Tanda Tangan



Surabaya, 15 Maret 2024



Dipertahankan oleh  
Dekan  
Susanto Arifin, S.Ag., S.S., M.E.  
NIP. 197005142000031001

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Afrisal Rico Setiawan  
NIM : 08040220103  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi  
E-mail address : rikoaku736@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain ( ..... )  
yang berjudul :

***Analisis Revenue Berdasarkan Hasil Penjualan Produk Telkom Menggunakan Web Partner Indibiz (Studi Kasus Pada PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara)***

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 23 April 2024

Penulis



(Afrisal Rico Setiawan)  
nama terang dan tanda tangan

## ABSTRAK

Pendapatan umumnya dikenal sebagai *revenue*. *Revenue* merupakan bagian penting dari total penghasilan suatu perusahaan. Bagi sebagian besar perusahaan, Sumber pendapatan utama suatu bisnis adalah penjualan produksinya, atau barang dan jasa, yang diwakili oleh jumlah arus masuk kotor. Oleh karena itu, analisis *revenue* bagi perusahaan besar seperti Telkom menjadi salah satu topik yang menarik.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk memahami analisis *revenue* berdasarkan hasil penjualan produk Telkom menggunakan web partner Indibiz atau WPI. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Studi kasus merupakan pendekatan untuk mengeksplorasi kehidupan nyata, dengan beragam system terbatas (berbagai kasus). Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi yang dilakukan penelitian secara langsung di Pt Telkom Margoyoso Surabaya Utara, kemudian melakukan wawancara secara terstruktur kepada tiga informan, yang mana informan tersebut ialah Head of Representative Office Margoyoso, Supervisor, dan Off 3 finance & Collection. Dan melakukan dokumentasi untuk memperkuat data penelitian. Teknik analisis datanya menggunakan teknik dari Miles and Huberman. Uji validitas data menggunakan Triangulasi sumber dimana melibatkan pengumpulan dan evaluasi data dari berbagai sumber untuk menguji data terkait analisis *revenue*.

Hasil penelitian adalah analisis *revenue* berdasarkan hasil penjualan produk Telkom menggunakan Web Partner Indibiz (WPI) menunjukkan *revenue* hasil penjualan produk Indibiz mengalami penurunan. Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya penurunan tersebut diantaranya produk Indibiz yang masih baru, banyak masyarakat yang belum mengenal produk Indibiz, jumlah *sales force* sedikit, strategi pemasaran yang digunakan masih sering kali berubah-ubah. Penulis mendapatkan temuan baru bahwa strategi untuk meningkatkan *revenue* dapat dilakukan 4 hal berikut: pertama, memberikan promo atau diskon pada para pelanggan untuk menarik perhatian dalam rangka memperkenalkan produk Indibiz kepada masyarakat, kedua meningkatkan *sales fee* agar banyak sales yang bersedia memasarkan Indibiz lebih banyak lagi di wilayah Indonesia, terutama di Indonesia, ketiga memberikan harga yang kompetitif dan terjangkau bagi masyarakat, keempat memberikan pelayanan dengan baik dan responsif.

**Kata Kunci :** Web Partner Indibiz (WPI), *Revenue*, Penjualan Produk

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## ABSTRACT

Income is generally known as *revenue*. *Revenue* is an important part of a company's total income. For most companies, a business' primary source of income is the sale of its production, or goods and services, represented by the amount of gross inflows. Therefore, *revenue* analysis for large companies like Telkom is an interesting topic.

This research aims to understand the *revenue* analysis based on the sales results of Telkom products using the Indibiz or WPI web partner. The research method employed is qualitative with a case study approach. A case study is an approach to explore real-life situations, involving various limited systems (multiple cases). The data collection method used is direct observation by the researcher at Pt Telkom Margoyoso North Surabaya, followed by structured interviews with three informants: the Head of Representative Office Margoyoso, Supervisor, and Off 3 Finance & Collection. Documentation is also conducted to reinforce the research data. The data analysis technique utilizes Miles and Huberman's three-stage approach: first, data reduction; second, data display; and third, conclusion drawing. Data validity is tested using source triangulation, involving the collection and evaluation of data from various sources to validate *revenue* analysis data. Reference materials are used to support the findings of this research.

The research findings indicate that the *revenue* analysis based on the sales results of Telkom products using the Indibiz (WPI) web partner shows a decline in *revenue* from Indibiz product sales. Several factors contribute to this decline, including the novelty of Indibiz products, limited public awareness, a small number of *sales forces*, and frequently changing marketing strategies. During the study, the researcher discovered new insights that strategies to increase *revenue* can be achieved through four key actions: first, offering promotions or discounts to customers to attract daily attention and introduce Indibiz products to the public; second, increasing *sales fees* to incentivize more sales representatives to market Indibiz in various regions, especially in Indonesia; third, providing competitive and affordable prices for the public; and fourth, delivering excellent and responsive customer service.

**Keywords:** Indibiz, *Revenue*, Product Sales Results

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI .....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah .....	7
1.2.1 Identifikasi Masalah: .....	8
1.2.2 Batasan Masalah: .....	8
1.3 Rumusan Masalah .....	8
1.4 Tujuan Penelitian .....	8
1.5 Manfaat Hasil Penelitian .....	8
1.5.1 Manfaat Teoritis .....	9
1.5.2 Manfaat Praktis .....	9
BAB II LANDASAN TEORI .....	10
2.1 Akuntansi Manajemen .....	10
2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen .....	10
2.1.2 Tujuan Akuntansi Manajemen .....	12
2.1.3 Proses Akuntansi Manajemen .....	12
2.1.4 Fungsi Akuntansi Manajemen .....	12
2.2 Analisis <i>Revenue</i> .....	14
2.2.1 Pengertian Analisis <i>Revenue</i> (Pendapatan) .....	14
2.2.2 Jenis-Jenis <i>Revenue</i> (Pendapatan) .....	18
2.2.3 Faktor-Faktor yang mempengaruhi pendapatan ( <i>revenue</i> ) .....	19
2.2.4 Pengakuan Pendapatan ( <i>Revenue</i> ) .....	20



2.3	Hasil Penjualan Produk.....	22
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	22
2.3.2	Jenis-Jenis Penjualan.....	23
2.3.3	Tujuan Penjualan.....	24
2.3.4	Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penjualan .....	25
2.3.5	Value Chain Analysis.....	26
2.4	Indibiz.....	29
2.4.1	Pengertian Indibiz.....	29
2.4.2	Tujuan Indibiz.....	29
2.4.3	Perbedaan Indibiz dengan Indihome .....	30
2.4.4	Manfaat Indibiz.....	30
2.4.5	Target Market indibizPAY .....	31
2.5	Web Partner Indibiz (WPI).....	31
2.5.1	Pengertian WPI (Web Partner Indibiz).....	31
2.5.2	Tujuan WPI (Web Partner Indibiz).....	31
2.5.3	Manfaat WPI (Web Partner Indibiz).....	32
2.5.4	Hubungan antara WPI (Web Partner Indibiz) dengan <i>Revenue</i> .....	32
2.6	Penelitian Terdahulu .....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>41</b>
1.2	Jenis Penelitian .....	41
1.3	Tempat atau lokasi penelitian .....	42
1.4	Jenis dan sumber data .....	42
1.4.1	Sumber Data Primer.....	43
1.4.2	Sumber Data Sekunder .....	43
1.5	Teknik pengumpulan data .....	43
1.5.1	Observasi .....	44
1.5.2	Wawancara.....	44
1.5.3	Dokumentasi.....	45
1.6	Teknik analisis data .....	45
1.6.1	Reduksi Data: .....	46
1.6.2	Display Data (Penyajian Data): .....	46
1.6.3	Penarikan Kesimpulan:.....	46
1.7	Teknik keabsahan data.....	47

<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
<b>4.1    Gambaran Umum Objek Penelitian.....</b>	<b>48</b>
4.1.1    Sejarah PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....	48
4.1.2    Visi dan Misi PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....	51
4.1.3    Logo PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....	51
4.1.4    Struktur Organisasi PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....	52
4.1.5    Produk PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....	52
4.2    Deskripsi Hasil Penelitian.....	53
4.3    Analisis Data .....	54
4.7    Pembahasan .....	64
<b>BAB V KESIMPULAN .....</b>	<b>70</b>
5.1    Kesimpulan .....	70
5.2    Saran.....	70
5.3    Keterbatasan Penelitian.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>77</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 4. 1 Produk Indibiz</b> .....	54
<b>Tabel 4. 2 Data Penjualan Indihome Bulan Januari S.D September 2023</b> .....	56
<b>Tabel 4. 3 Total <i>Revenue</i> Bulan Oktober 2023</b> .....	58
<b>Tabel 4. 4 Total <i>Revenue</i> Bulan November 2023</b> .....	58
<b>Tabel 4. 5 Total <i>Revenue</i> Bulan Desember 2023</b> .....	59
<b>Tabel 4. 6 Total <i>Revenue</i> Bulan Januari 2024</b> .....	59
<b>Tabel 4. 7 Total <i>revenue</i> bulan Oktober 2023 sampai Januari 2024</b> .....	60
<b>Tabel 4. 8 Pengakuan Pendapatan</b> .....	66
<b>Tabel 4. 9 Beban Perusahaan Telekomunikasi Indonesia tahun 2020</b> .....	67



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 4. 1 PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara Margoyoso .....</b>	<b>50</b>
<b>Gambar 4. 2 Lokasi PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara Margoyoso.....</b>	<b>50</b>
<b>Gambar 4. 3 Logo PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara.....</b>	<b>51</b>
<b>Gambar 4. 4 Struktur Organisasi PT Telkom Margoyoso Surabaya Utara .....</b>	<b>52</b>
<b>Gambar 4. 5 Logo Indibiz .....</b>	<b>53</b>
<b>Gambar 4. 6 Harga paket produk Indibiz bulan Oktober tahun 2023.....</b>	<b>57</b>
<b>Gambar 4. 7 Harga paket produk Indibiz mulai bulan November sampai sekarang.....</b>	<b>58</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, A. (2020). Teknik Analisis Data Analisis Data. *Teknik Analisis Data Analisis Data*, 1–15.
- Anwar, T. F. (2022). *Analisis pendapatan dan biaya dalam menunjang peningkatan laba pada kantor cabang perum bulog sidenreng rappang*.
- Aripin, Z., & Negara, R. P. (2021). *Akuntansi Manajemen*. Deepublish.  
[https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=oMxLEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR4&dq=Tujuan+akuntansi+manajemen&ots=U\\_O1RAzbCJ&sig=ngQWm3Gf3QDvZO89CFjZMD7ceM8&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Tujuan akuntansi manajemen&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=oMxLEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR4&dq=Tujuan+akuntansi+manajemen&ots=U_O1RAzbCJ&sig=ngQWm3Gf3QDvZO89CFjZMD7ceM8&redir_esc=y#v=onepage&q=Tujuan%20akuntansi%20manajemen&f=false)
- Ayu, W. R. (2020). STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO BAG CORNER PONOROGO. *Malaysian Palm Oil Council (MPOC)*, 21(1), 1–9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203%0Ahttp://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>
- Darya, G. P. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Uwais Inspirasi Indonesia.  
[https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=p06gDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=akuntansi+manajemen&ots=LI7k\\_m6Q2o&sig=afpxtLSMsmFBFRnGPD-p1agE79w&redir\\_esc=y#v=onepage&q=akuntansi manajemen&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=p06gDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=akuntansi+manajemen&ots=LI7k_m6Q2o&sig=afpxtLSMsmFBFRnGPD-p1agE79w&redir_esc=y#v=onepage&q=akuntansi%20manajemen&f=false)
- Dwi Urip Wardoyo, Asri Dwi Septiani, & Nur Baroroh. (2021). Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada PT Telekomunikasi Indonesia. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 1(1), 28–38. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v1i1.24>
- Fauzi, A. (2019). Perhitungan Psak 23 (Pendapatan Operasional , Non Operasional) Dan Pelaporan Keuangan Perusahaan Pada Pt Jasa Marga (Persero) Tbk. *Cakrawala Management Business Journal*, 1(1), 102. <https://doi.org/10.30862/cm-bj.v1i1.7>
- Felliandhany, F. (2021). *PENGARUH TOTAL ASSETS , TOTAL REVENUE , DAN LABA*

*BERSIH TERHADAP HARGA SAHAM PADA INDEKS IDX LQ45 PERIODE 2015-2019  
UNIVERSITAS BATANGHARI JAMBI TAHUN 2021.*

- Haryanto, T., & Retnaningrum, M. (2019). Pengaruh Capital Expenditure Terhadap Revenue, Number of Customer, Profit Dan Return on Investment (Studi Pada Perusahaan Telekomunikasi Yang Terdaftar Di Bei Periode 2009-2016). *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 8(3), 270–279. <https://doi.org/10.29303/jmm.v8i3.451>
- Hasan, A. (2020). Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1. *Bab Ii Kajian Pustaka 2.1*, 12(2004), 6–25.
- Jayanti, E., & Hartanti, D. (2019). PENGARUH PENETAPAN TOTAL COST (TC), TOTAL REVENUE (TR), DAN BREAK EVEN POINT (BEP) TERHADAP LABA PADA PT. INDOCEMENT TUNGGAL PRAKARSA Tbk. *Jurnal Ekonomi*, 9(1), 1–12.
- Junestine, J., & Christian, N. (2021). ANALISIS REVENUE SHENANIGANS PADA PERUSAHAAN PT GARUDA INDONESIA (PERSERO) Tbk. *Progress: Jurnal Pendidikan, Akuntansi Dan Keuangan*, 4(2), 107–114. <https://doi.org/10.47080/progress.v4i2.1317>
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145–151. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>
- Mokoginta, P. F. (2019). Pengakuan dan Pengukuran.... 941 *Jurnal EMBA*, 7(Januari), 941–950.
- Nurusi, Lengga Sari Munthe, I., & Yuli Sari, R. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Dengan Metode (Revenue Cost Ratio, Payback Period Dan Net Present Value) Pemakaian Alat Tangkap Nelaya Kelong Apung Di Desa Berakit Kecamatan Teluk Sebong Kabupaten Bintan. *Student Online Journal (SOJ) Umrah-Ekonomi*, 3(1), 177–183.

- Pujowati, I. P. (2019). *Upaya Meningkatkan Hasil Penjualan Pada Josemma Boutique Semarang*.
- Purnama, A. C., Fatahurrazak, & Manik, T. (2021). “Analisis Revenue Cost Ratio, Net Present Value, dan Payback Period Untuk Menilai Kelayakan Usaha Perikanan Menggunakan Alat Penangkap Bubu.” *Student Online Journal*, 2(1), 18–28.
- Putra, A. P., Husna, A., & Rikayana, H. L. (2021). Analisis Revenue Cost Ratio, Payback Period dan Break Even Point Untuk Menilai Layak/Tidak Usaha Penangkapan Ikan Bilis Menggunakan Alat Tangkap Kelong di Desa Berakit Kecamatan Teluk Sebong Kabupaten Bintan. *SOJ-Student Online Journal*, 2(2), 463–470.
- Putra, M. R. A., Fatahurrazak, & Manik, T. (2021). ANALISIS BIAYA USAHA MENGGUNAKAN METODE REVENUE COST RATIO DAN PAYBACK PERIOD UNTUK MENGETAHUI TINGKAT KEUNTUNGAN DAN KELAYAKAN USAHA PENANGKAPAN IKAN DI KELURAHAN KIJANG KOTA KECAMATAN BINTAN TIMUR KABUPATEN BINTAN. *Soj Umrah*, 2(2), 1348–1357. <http://www.bioline.org.br/>
- Putri, A. S. (2016). *PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE DAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP KUALITAS KINERJA KARYAWAN PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMI PUTERA KANTOR CABANG TULUNGAGUNG*. 01, 1–23. [http://repo.iain-tulungagung.ac.id/15787/5/BAB II.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/15787/5/BAB%20II.pdf)
- Putri, R. A. (2022). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJULAN HANDPHONE PADA TOKO DUNIA CELL DI KOTA SURABAYA*. 8.5.2017, 2003–2005.
- Ranita, S. V., & Hanum, Z. (2018). Revenue Cost dan Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha. *Jurnal Bisnis Administrasi*, 05(02), 14–19.
- Rusandi, & Rusli, M. (2021). Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif dan Studi

Kasus. *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1), 48–60.

<https://doi.org/10.55623/au.v2i1.18>

Sarah, amira rasyida, I. (2019). ANALISIS PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA (PERSERO) TBK DI BURSA EFEK INDONESIA. *Pelayanan Kesehatan*, 2015, 3–13.  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/23790/4/Chapter I.pdf>

Sari, N. H., & Ahmar, N. (2018). Revenue Discretionary Model Pengukuran Manajemen Laba: Berdasarkan Sektor Industri Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 16(1), 43–51. <https://doi.org/10.9744/jak.16.1.43-51>

Sirait, D. R. (2019). *Peranan Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Pada Pt. Perusahaan Listrik Negara (Persero) Unit Pelayanan Transmisi Pemantang Siantar*. 27.

Subecty, K. A., Adel, J. F., & Ratih, A. E. (2022). Analisis Kelayakan Usaha (Revenue Cost Ratio Dan Payback Period) Penangkapan Ikan Teri Dengan Alat Tangkap Pukat Cincin Di Desa Pangkil Kecamatan Teluk Bintang Kabupaten Bintang. *Student Online Jurnal*, Vol. 3(1), 121–126.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian* (23rd ed.). Alfabeta.

Sutopo, S., A, Istanti, E., B, Firmansyah, M. R., & C. (2021). Pendapat Terhadap Laporan Laba Rugi Pada Pt . Indo Zinc Diecasting Di Gresik. *Jurnal Jaemb*, 1(3), 83–93.

Telkom. (2021a). *IndibizPAY*.

Telkom. (2021b). *Panduan Penggunaan Registrasi indibizPAY*.

Telkom. (2023). *Value Chain Analysis Value*.

Wicaksari, E. A., Febriatmoko, B., & Ridloah, S. (2023). Analisis Keputusan Pembelian Suatu Produk Terhadap Peningkatan Revenue Perusahaan. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(2), 696–705. <https://doi.org/10.24815/jimps.v8i2.24778>

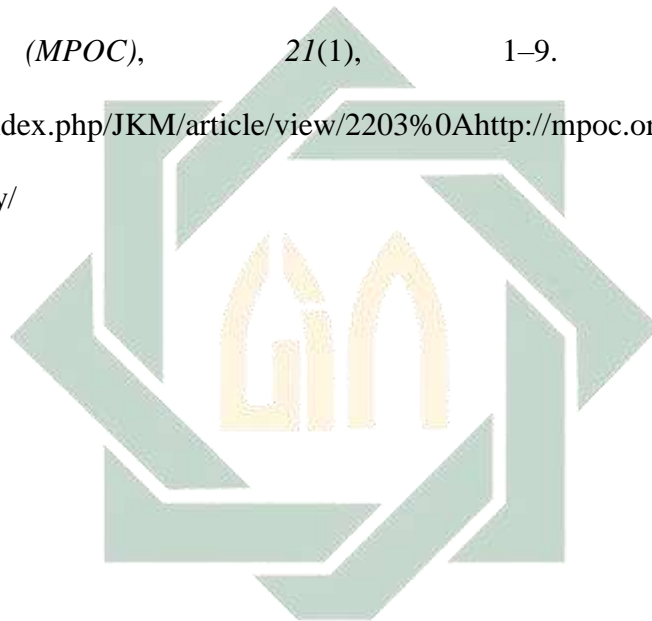
Wijayati, S. W. (2019). *ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENDAPATAN DAN*



*BEBAN SERTA KAITANNYA DENGAN PENYAJIAN LAPORAN LABA RUGI BERDASARKAN PSAK NO.1 PADA PT. DAYA ANUGERAH SEMESTA DI SURABAYA.*

1.

Yurian, S. R., Manik, T., & Adel, J. F. (2020). ANALISIS REVENUE COST RATIO, PAYBACK PERIOD DAN BREAK EVEN POINT UNTUK MENILAI KELAYAKAN USAHA PADA USAHA KERUPUK DIWILAYAH KELURAHAN SEI. LEKOP KECAMATAN BINTAN TIMUR KABUPATEN BINTAN. *Malaysian Palm Oil Council (MPOC)*, 21(1), 1–9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203%0Ahttp://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A