BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Menurut Kieso, Warfield, dan Weygandt (2020), pendapatan adalah salah satu ukuran terpenting dari kinerja keuangan yang dilaporkan oleh perusahaan. Pendapatan memberikan gambaran mengenai kinerja masa lalu dan masa depan perusahaan yang menjadi *significant driver* bagi ukuran kinerja lain seperti EBITDA, laba bersih dan laba per saham.

Spiceland *et al* (2020) mennguraikan kembali definisi pendapatan yang termuat dalam kerangka konseptual FASB bahwa pendapatan merupakan arus kas masuk atau peningkatan aset jenis lain akibat adanya aktivitas bisnis yang bersifat sentral dari suatu entitas. Apabila dimaknai secara sederhana, pendapatan adalah arus kas atau piutang yang diterima entitas ketika barang atau layanan telah disediakan kepada pelanggan.

PSAK 72 melibatkan istilah kontrak yang menjadi poin penting dari pendapatan di mana standar akuntansi ini berlaku secara efektif per 1 Januari 2020 sebagai pengganti PSAK terkait akuntansi pendapatan yang terdahulu. Dalam paragraf 10 PSAK 72 dinyatakan bahwa kontrak adalah suatu perjanjian yang

disepakati oleh dua pihak atau lebih yang menimbulkan hak dan kewajiban yang bersifat memaksa. Artinya, pendapatan akan diakui ketika entitas telah menunaikan kewajibannya dengan mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan dan berhak memperoleh sejumlah imbalan yang tertera dalam kontrak sedangkan pelanggan berkewajiban membayar lunas imbalan yang dimaksud dan berhak atas pengendalian barang atau jasa tersebut.

Bagi banyak perusahaan, pendapatan memberikan kontribusi nominal terbesar pada laporan keuangan. Oleh karena itu, peran pentingnya di dalam laporan keuangan ini membuat pengukuran dan penyajian pendapatan menjadi salah satu aspek krusial yang perlu diperhatikan. Perusahaan tidak hanya berhati-hati dalam menentukan berapa besar pendapatan yang seharusnya diakui, tetapi juga kapan pendapatan tersebut harus diakui

2.2 Ruang Lingkup Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Berdasarkan PSAK 72, entitas dapat menerapkan pernyataan tersebut hanya jika kontrak dilakukan dengan pelanggan. Pelanggan dalam hal ini adalah pihak lawan kontrak yang memperoleh barang atau jasa yang merupakan produk dari bisnis utama entitas untuk dipertukarkan dengan imbalan. Apabila pihak lawan kontrak memiliki kontrak dengan entitas yang mewajibkan kedua pihak saling berbagi risiko dan manfaat yang dihasilkan seperti mengembangkan aset dalam suatu pengaturan kolaborasi daripada untuk memperoleh output dari aktivitas normal entitas, maka tidak bisa dianggap sebagai pelanggan.

Seluruh kontrak dengan pelanggan diatur dalam PSAK 72, kecuali hal berikut:

- 1) kontrak sewa dalam ruang lingkup PSAK 73: *Sewa*;
- 2) kontrak asuransi dalam ruang lingkup PSAK 62: *Kontrak Asuransi*;
- 3) instrumen keuangan dan hak atau kewajiban kontraktual lain dalam ruang lingkup PSAK 71: *Instrumen 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*;
- 4) pertukaran nonmoneter antara entitas dalam lini bisnis yang sama untuk memfasilitasi penjualan kepada pelanggan atau pelanggan potensial. Misalnya, kontrak terjadi antara dua perusahaan minyak yang sepakat untuk menukarkan minyak demi memenuhi permintaan dari pelanggan mereka dalam lokasi tertentu yang berbeda secara tepat waktu.

2.3 Pengakuan Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Terdapat tiga dari lima tahapan yang perlu dilakukan dalam menetapkan pengakuan pendapatan, yakni:

- 1) Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan

Dilihat dari sudut pandang akuntansi, pendapatan tidak akan diakui jika tidak didahului dengan kontrak sebab itulah kontrak memegang peranan yang sangat penting. Selain itu, kontrak juga memberikan informasi mengenai hak entitas untuk memperoleh imbalan sekaligus kewajiban menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan.

Menurut PSAK 72, berikut adalah kriteria yang harus terpenuhi agar kontrak dengan pelanggan dapat dicatat.

- a. Setiap pihak yang tertera dalam kontrak telah menyetujui kontrak baik secara lisan maupun tertulis dan berkomitmen untuk menunaikan kewajiban masing-masing.
- b. Setiap pihak mampu melakukan identifikasi atas hak dan kewajiban mengenai barang atau jasa yang akan diperoleh atau dialihkan.
- c. Entitas mampu mengidentifikasi periode pembayaran barang atau jasa yang dilakukan pengalihan.
- d. Kontrak mengandung substansi komersial dalam hal kemungkinan terjadinya risiko, waktu pelaksanaan kontrak atau estimasi jumlah arus kas mendatang.
- e. Entitas dapat menagih imbalan kepada pelanggan sebesar nilai barang atau jasa yang diserahkan. Untuk menilai tingkat kolektibilitas jumlah imbalan yang berhasil ditagih, entitas perlu mempertimbangkan kemampuan finansial pelanggan dan kesediaan untuk melunasi pada saat jatuh tempo. Besarnya imbalan yang diterima mungkin lebih kecil dibandingkan harga yang tercantum dalam kontrak jika imbalan tersebut bersifat variabel.

Dalam buku *Intermediate Accounting Fourth edition*, Kieso et al (2020) dijelaskan bahwa kontrak yang valid harus memenuhi komponen berikut yaitu 1. *“The contract has commercial substance; 2. The parties have approved the contract; 3. Identification of the rights of the parties is established; 4. Payment terms are identified; 5. It is probable that the consideration will be collected”*. Secara garis besar, dua sumber di atas menyatakan hal yang sama terkait kriteria pengakuan kontrak.

- 2) Mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan

Kewajiban pelaksanaan (*performance obligation*) adalah janji yang tertera dalam kontrak untuk menyediakan barang atau jasa kepada pelanggan baik yang disebutkan secara eksplisit maupun implisit tergantung pada praktik bisnis entitas. Dapat dikatakan bahwa kewajiban pelaksanaan hanya terbatas pada aktivitas yang menyangkut pengalihan barang atau jasa kepada pelanggan. Barang atau jasa yang dimaksud harus dimiliki secara jelas dan spesifik oleh entitas selaras dengan jenis transaksi yang dilakukan.

Untuk menentukan apakah terdapat satu atau lebih kewajiban dalam suatu kontrak, entitas perlu mengevaluasi karakteristik produk atau jasa tersebut apakah dapat dibedakan, tidak saling bergantung, dan mempunyai harga jual tersendiri. Jika barang atau jasa dikategorikan seperti di atas, maka kewajiban tersebut diperlakukan sebagai kewajiban yang terpisah. Menurut PSAK 72, barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan harus memenuhi kriteria berikut yaitu:

- a. pelanggan memperoleh manfaat dari barang atau jasa secara individual atau bersama dengan sumber daya lain yang tersedia, dan
- b. janji entitas untuk mengalihkan barang atau jasa terpisah dari janji lain di dalam kontrak.

Di sisi lain, produk atau jasa mungkin tidak dapat dibedakan dan saling bergantung satu sama lain, maka kewajiban pelaksanaan dianggap satu kesatuan dan dicatat sebagai kewajiban pelaksanaan tunggal.

3) Menyelesaikan kewajiban pelaksanaan sebagai titik pengakuan pendapatan

Setelah kewajiban untuk menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan ditunaikan, maka entitas dapat mengakui pendapatan sejumlah imbalan yang

dijanjikan. Di dalam kontrak sudah diatur terkait bagaimana penyelesaian kewajiban dilaksanakan yakni sepanjang waktu (*over a period of time*) atau pada waktu tertentu (*at single point in time*).

Apabila kesepakatan kontrak mengharuskan entitas untuk mengalihkan barang atau jasa sekaligus mengakui pendapatan sepanjang waktu, artinya satu dari kriteria di bawah ini wajib terpenuhi.

- a. Pelanggan mengonsumsi manfaat dari kewajiban pelaksanaan yang dilakukan entitas secara simultan.
- b. Pelanggan mengendalikan aset yang ditimbulkan oleh entitas selama aset tersebut ditingkatkan dalam proses pelaksanaan kewajiban.
- c. Entitas tidak memiliki penggunaan alternatif terhadap aset dan berhak menerima pembayaran ketika pekerjaan selesai.

Jika tidak ada satupun kriteria di atas yang dapat dipenuhi, maka entitas memenuhi kewajiban pelaksanaannya pada waktu tertentu dengan memperhatikan beberapa indikator pengalihan pengendalian berikut.

- a. Entitas mempunyai hak kini atas pembayaran aset, apabila pelanggan telah memperoleh manfaat daripada aset secara substansial.
- b. Pelanggan berhak memiliki aset secara legal, yang menjadi dasar hukum atas pengendalian aset.
- c. Entitas telah menyerahkan kepemilikan aset secara fisik kepada pelanggan, yang mengindikasikan bahwa pelanggan berhak mengatur penggunaan aset dan membatasi akses dari pihak lain.

- d. Segala risiko dan manfaat yang muncul dari kepemilikan aset sudah menjadi milik pelanggan.
- e. Pelanggan telah menerima aset dan memiliki keleluasaan dalam menggunakan aset tersebut.

2.4 Pengukuran Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Entitas berhak mengakui pendapatan sejumlah harga transaksi yang dialokasikan apabila telah terpenuhinya kewajiban pelaksanaan (*performance obligation*) kepada pelanggan.

1) Menentukan harga transaksi

PSAK 72 mendefinisikan harga transaksi sebagai besaran imbalan yang diharapkan menjadi hak entitas dengan mengecualikan unsur tagihan kepada pihak ketiga atas transaksi jual beli yang dilakukan dalam hal ini pengalihan barang atau jasa oleh entitas kepada pelanggan. Secara umum, harga transaksi dinyatakan secara eksplisit di dalam perjanjian kontrak sehingga mudah untuk diidentifikasi. Akan tetapi, terdapat juga kontrak yang sulit ditentukan harga transaksinya, sehingga entitas perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut.

a. Imbalan variabel

Dalam kasus tertentu, harga transaksi dapat ditentukan oleh variabel yang muncul di masa depan meliputi kenaikan harga, diskon, kredit, insentif, denda, bonus kinerja atau lainnya yang serupa. Entitas mengestimasi jumlah imbalan variabel sebagai komponen jumlah pendapatan yang harus diakui berdasarkan nilai ekspektasian atau jumlah yang kemungkinan besar akan diterima.

b. Nilai waktu uang

Apabila kontrak mengandung unsur pendanaan yang signifikan maka sebesar barang atau jasa harus dinilai sesuai dengan harga wajar di mana pembayaran akan didiskontokan pada tingkat suku bunga tertentu. Akibatnya, beban bunga atau pendapatan bunga akan timbul di dalam laporan keuangan entitas.

c. Imbalan non kas

Pelanggan dapat melunasi pembayaran dengan imbalan selain kas yang berupa barang dan jasa, misalnya peralatan, bahan baku, atau tenaga kerja. Imbalan non kas yang diterima entitas dari pelanggan umumnya diukur berdasarkan nilai wajar.

d. Imbalan yang terutang kepada pelanggan

Untuk menarik minat pembeli, terkadang penjual memberikan tawaran menarik kepada pelanggan seperti diskon, kupon, produk gratis, atau jasa gratis. Elemen-elemen tersebut akan mengurangi nilai pendapatan yang seharusnya diakui dan diterima oleh entitas.

2) Mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan

Pengalokasian harga transaksi bertujuan agar entitas mampu mengalokasikan harga transaksi ke masing-masing kewajiban pelaksanaan dalam jumlah yang benar-benar mencerminkan hak entitas atas transaksi pertukaran barang atau jasa. Untuk mencapai tujuan tersebut, entitas hendaknya menggunakan *fair value* masing-masing kewajiban sebagai dasar pengalokasian harga transaksi secara proporsional dengan melihat apakah barang atau jasa dapat dibedakan dan dijual terpisah.

Biswan dan Mahrus (2021) menyampaikan beberapa pendekatan di bawah ini yang bisa digunakan entitas dalam memperkirakan harga jual berdiri sendiri (*stand-alone selling price*) apabila nilai wajar tidak diketahui dengan pasti.

a. Pendekatan penilaian pasar yang disesuaikan

Entitas perlu mengevaluasi kondisi pasar dengan menjual barang atau jasa pada harga yang bersedia dibayar oleh pembeli. Selain itu, entitas juga dapat melihat harga dari kompetitor yang menjual barang atau jasa sejenis tetapi tetap disesuaikan dengan biaya dan margin yang diharapkan.

b. Pendekatan biaya ekspektasian ditambah margin

Biaya ekspektasian diperkirakan terlebih dahulu kemudian ditambahkan margin atas penjualan barang atau jasa yang dimaksud.

c. Pendekatan residual

Harga jual berdiri sendiri dicari dengan mengurangi total harga transaksi dengan harga jual barang atau jasa lain yang dapat ditelusuri dan tercantum dalam kontrak.

Pendekatan-pendekatan di atas bukanlah sesuatu yang bersifat rigid. Oleh karena itu, dimungkinkan jika ketiga pendekatan tersebut dikombinasikan dalam mengestimasi harga jual berdiri sendiri atau yang dimaksud sebagai metode kombinasi dalam paragraf 80 PSAK 72 di mana dapat dilaksanakan dengan syarat dua atau lebih barang atau jasa memiliki harga jual yang bervariasi tinggi dan tidak pasti.

3) Perubahan harga transaksi

Selama pelaksanaan kontrak, harga transaksi mungkin saja terjadi perubahan dikarenakan faktor ketidakpastian sehingga mengubah pula jumlah imbalan yang sebelumnya diperkirakan menjadi hak entitas. Perubahan harga ini dianggap sebagai hasil dari modifikasi kontrak dan tidak serta merta dialokasikan ke seluruh kewajiban pelaksanaan. Atas hal tersebut, entitas dapat menerapkan salah satu cara berikut dalam mengalokasikan perubahan harga transaksi.

- a. Entitas mengalokasikan perubahan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan sebelum modifikasi asalkan perubahan tersebut dapat diatribusikan pada jumlah imbalan variabel. Modifikasi jenis ini dicatat seolah-olah kontrak dihentikan lalu memunculkan kontrak baru.
- b. Entitas mengalokasikan perubahan harga transaksi atas kewajiban pelaksanaan dalam kontrak modifikasian dan dicatat sebagai kontrak terpisah.

2.5 Penyajian Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Dalam hal penyajiannya, pendapatan dari kontrak dengan pelanggan diakui dengan menggunakan pendekatan aset-liabilitas. Jika entitas melaksanakan kewajiban dengan mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan tanpa didahuluinya pembayaran, maka akan disajikan sebagai aset kontrak. Sebaliknya, liabilitas kontrak muncul ketika pelanggan membayar sebesar jumlah imbalan di muka tetapi belum ada pelaksanaan kewajiban berupa penyerahan barang atau jasa oleh entitas. Entitas harus menyajikan aset kontrak dan liabilitas kontrak tersebut pada neraca atau laporan posisi keuangan.

- 1) Aset kontrak

Menurut Kieso, Warfield, dan Weygandt (2018), aset kontrak terbagi menjadi dua tipe, yaitu:

- a. hak tanpa syarat (*unconditional rights*) untuk menerima imbalan karena entitas telah menyelesaikan kewajiban pelaksanaan kepada pelanggan dan dilaporkan sebagai piutang dalam laporan posisi keuangan, dan
- b. hak bersyarat (*conditional rights*) untuk memperoleh imbalan karena entitas telah melaksanakan satu kewajiban tetapi masih harus menunaikan kewajiban yang lain di dalam kontrak sebelum ditagihkan kepada pelanggan dan disajikan secara terpisah sebagai aset kontrak dalam neraca.

Jurnal yang dibuat oleh perusahaan dalam mengakui dan mempresentasikan aset kontrak guna menyusun laporan keuangan:

- a. Saat perusahaan baru mengirimkan barang atau memberikan jasa sebagian kepada pelanggan

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
	Aset kontrak		xxx	
	Pendapatan penjualan			xxx

- 2.1 Saat perusahaan telah menyelesaikan seluruh kewajiban kinerjanya

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
	Piutang usaha		xxx	
	Aset kontrak			xxx
	Pendapatan penjualan			xxx

- 2.2 Saat perusahaan menerima pelunasan dari pelanggan

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
	Kas atau setara kas		xxx	
	Piutang usaha			xxx

- 2) Liabilitas kontrak

Kieso, Warfield, dan Weygandt (2020) mengartikan liabilitas kontrak sebagai kewajiban entitas untuk mentransfer barang atau jasa kepada pelanggan di mana entitas telah menerima imbalan sebelumnya. Liabilitas kontrak umumnya merujuk pada akun yang biasa digunakan yakni *Unearned Sales Revenue*, *Unearned Service Revenue*, atau nama akun lain yang sesuai.

Jurnal yang dibuat oleh perusahaan dalam mengakui dan mempresentasikan liabilitas kontrak guna menyusun laporan keuangan:

- b. Saat perusahaan menerima pelunasan penuh di muka oleh pelanggan atas kontrak yang disepakati

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
	Kas atau setara kas		xxx	
	Liabilitas kontrak, pendapatan diterima dimuka atau lain-lain			xxx

2.3 Saat perusahaan telah menyelesaikan seluruh kewajiban kinerjanya

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
	Liabilitas kontrak, pendapatan diterima dimuka atau lain-lain		xxx	
	Pendapatan penjualan			xxx

Penggunaan istilah aset kontrak dan liabilitas kontrak bersifat fleksibel karena tidak ada aturan baku terkait penamaan akun dalam laporan posisi keuangan. Akan tetapi, entitas perlu berhati-hati menggunakan deskripsi alternatif untuk aset kontrak, seyogianya antara aset kontrak dengan piutang harus dibedakan. Di samping itu, pendapatan dari kontrak dengan pelanggan sendiri disajikan dalam laporan laba rugi milik entitas selama satu periode akuntansi yang kemudian dibawa ke laporan perubahan ekuitas sebagai komponen penambah saldo laba ditahan per tanggal neraca.

2.6 Pengungkapan Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

PSAK 72 menyatakan maksud daripada diungkapkannya informasi yang cukup mengenai pengakuan pendapatan adalah untuk membantu pengguna laporan keuangan khususnya pihak eksternal dalam memahami sifat, jumlah, waktu, ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang timbul dari kontrak dengan pelanggan. Entitas juga mengungkapkan informasi baik kualitatif maupun kuantitatif tentang seluruh hal berikut.

- 1) Kontrak dengan pelanggan, yang termasuk ke dalamnya yaitu disagregasi pendapatan, penyajian saldo awal dan akhir aset kontrak dan liabilitas kontrak, serta informasi penting lainnya terkait kewajiban pelaksanaan entitas yang bersangkutan.
- 2) Pertimbangan signifikan, yang mencakup penilaian dan perubahan yang mempengaruhi penentuan harga transaksi, alokasi harga transaksi dan penentuan waktu pendapatan secara material.
- 3) Aset yang diakui dari biaya untuk memperoleh atau memenuhi kontrak, yang meliputi saldo akhir aset yang dimaksud, jumlah amortisasi yang diakui, dan metode yang digunakan untuk amortisasi.