

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Pendapatan**

Pendapatan secara umum adalah sejumlah uang yang diterima oleh seseorang atau badan karena kegiatan usaha yang dilakukan. Dalam dunia akuntansi, pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan atas suatu kegiatan usaha, seperti kegiatan penjualan baik barang ataupun jasa.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, pendapatan adalah arus masuk bruto yang muncul dari kegiatan perusahaan pada suatu periode pembukuan yang meningkatkan ekuitas (modal) yang tidak berasal dari pengaruh penanaman modal.

Menurut Theodorus M Tuankotta (2000;152), pendapatan adalah keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan dari proses pembuatan barang dan/atau jasa selama kurun waktu tertentu yang mengakibatkan peningkatan pada laba perusahaan. Pendapatan pada umumnya dinyatakan dalam satuan moneter (uang).

Menurut Kusnadi (2000;9), pendapatan adalah penambahan sejumlah aktiva dan modal atas pelayanan jasa maupun penjualan barang dagang kepada pihak lain dan bukan berasal dari penyertaan penanaman modal dari investor.

## 2.2 PSAK 72

### 2.2.1 Pengertian PSAK 72

PSAK adalah singkatan dari pernyataan standar akuntansi keuangan yang merupakan pedoman utama bagi akuntan dalam penyusunan laporan keuangan tahunan. Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) telah mengesahkan tiga PSAK baru yaitu PSAK 71 tentang instrument keuangan yang mengadopsi IFRS 9, PSAK 72 tentang pendapatan dari kontrak dengan pelanggan yang mengadopsi IFRS 15, dan PSAK 73 tentang sewa yang mengadopsi IFRS 16, yang berlaku efektif tanggal 1 Januari 2020. Adapun karya tulis ini akan fokus membahas PSAK 72.

PSAK 72 tentang pendapatan dari kontrak dengan pelanggan akan menggantikan beberapa standar yang mengatur tentang pengakuan pendapatan, yaitu:

- a. PSAK 23: Pendapatan;
- b. PSAK 34: Kontrak Konstruksi;
- c. ISAK 10: Program Loyalitas Pelanggan,
- d. ISAK 21: Perjanjian Konstruksi Real Estat,
- e. ISAK 27: Pengalihan Aset Dari Pelanggan, dan
- f. PSAK 44: Akuntansi Aktivitas Pengembangan Real Estate.

Perubahan standar akuntansi dalam mengakui pendapatan tertuang dalam PSAK 72 yang menjadi standar tunggal mewakili beberapa standar lainnya. Hal ini merupakan bentuk penyederhanaan suatu entitas dalam mengakui pendapatan karena selama ini standar yang berlaku memiliki suatu aturan yang berbeda secara

konsep dalam mengakui pendapatan, karena itulah dibentuk standar tunggal yang baku sebagai acuan bagi suatu entitas dalam mengakui pendapatannya.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, tujuan dari PSAK 72 ini adalah untuk menentukan dasar yang akan dijalankan perusahaan dalam memberikan informasi kepada pengguna laporan keuangan terkait jumlah, waktu, sifat, maupun ketidakpastian arus kas dan pendapatan yang timbul atas kontrak dengan pelanggan.

## **2.2.2 Pendapatan Terkait Pengakuannya dalam PSAK 72**

Untuk menentukan pengakuan pendapatan, terdapat lima tahapan yang harus dipenuhi oleh entitas dalam menganalisis kontrak atas transaksinya, yaitu:

### **2.2.2.1 Mengidentifikasi Kontrak Pelanggan**

Kontrak menurut PSAK 72 adalah suatu perjanjian atau kesepakatan dari dua orang atau lebih dalam membentuk hak dan kewajiban yang bersifat memaksa. Kontrak tidak hanya berbentuk tulisan, dapat berbentuk lisan atau tersirat dalam praktik bisnis entitas. Dalam hal ini, entitas mempertimbangkan setiap proses dan praktik dalam menetapkan kapan suatu perjanjian dengan pelanggan dapat menimbulkan hak dan kewajiban yang bersifat memaksa.

Sedangkan pelanggan menurut PSAK 72 yaitu pihak yang mempunyai kontrak dengan perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang merupakan hasil dari kegiatan operasional perusahaan untuk digantikan dengan imbalan. Namun lebih lanjut pernyataan ini menjelaskan bahwa pihak lawan kontrak tidak termasuk dalam golongan pelanggan jika pihak lain memiliki kontrak dengan perusahaan untuk berperan aktif dalam suatu kegiatan di mana para pihak dalam kontrak berbagi manfaat dan resiko yang dihasilkan dari kegiatan tersebut (seperti

mengembangkan aset dalam suatu pengaturan kolaborasi). Perusahaan mencatat kontrak dengan pelanggan apabila kriteria berikut dapat terpenuhi:

- a. Kontrak disetujui oleh pihak-pihak yang terlibat dan berjanji untuk melaksanakan kewajiban masing-masing;
- b. Perusahaan dapat menetapkan hak setiap pihak terkait barang atau jasa yang akan diserahkan;
- c. Perusahaan dapat menetapkan terkait tenggang waktu pembayaran barang atau jasa yang akan diserahkan;
- d. Kontrak mengandung substansi komersial, yakni resiko, waktu dan jumlah arus kas masa depan yang mungkin dapat berubah akibat adanya kontrak;
- e. Perusahaan dapat menuntut hak yang menjadi miliknya sehubungan dengan aktivitas penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan. Untuk mengevaluasi tingkat ketertagihan tersebut, entitas mempertimbangkan kemampuan dan keinginan pelanggan untuk membayar imbalan pada saat jatuh tempo. Besarnya imbalan tersebut bisa jadi lebih kecil dari harga yang termuat dalam kontrak jika imbalan tersebut bersifat variabel.

Jika kontrak dengan pelanggan tidak memenuhi lima kriteria diatas dan entitas menerima imbalan dari pelanggan, maka entitas mengakui imbalan tersebut sebagai pendapatan hanya jika salah satu peristiwa berikut terjadi:

- a. Entitas telah menerima imbalan yang dijanjikan dari pelanggan dan tidak dapat dikembalikan serta entitas tidak memiliki sisa kewajiban untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan.

- b. Entitas telah menerima imbalan dari pelanggan yang tidak dapat dikembalikan serta kontrak telah berakhir.

#### 1.1. Kombinasi Kontrak

Kombinasi kontrak terjadi ketika kombinasi antara dua atau lebih kontrak yang disepakati dan mencatat kontrak tersebut menjadi kontrak tunggal jika satu atau lebih kriteria berikut terpenuhi:

- a. Kontrak yang disepakati untuk tujuan komersil dalam satu paket;
- b. Harga atau pelaksanaan dari kontrak menentukan sejumlah imbalan yang dibayarkan; atau
- c. Barang atau jasa yang disepakati pada setiap kontrak sebagai pelaksanaan tunggal.

#### 1.2. Modifikasi Kontrak

Menurut PSAK 72 modifikasi kontrak terjadi ketika pihak yang terlibat dalam kontrak setuju adanya perubahan dalam kontrak, baik mengubah ketentuan yang sudah ada atau yang membuat ketentuan baru. Perusahaan mencatat modifikasi kontrak sebagai kontrak terpisah jika terjadi kedua kondisi berikut:

- a. Ruang lingkup kontrak menjadi meningkat karena adanya penambahan barang atau jasa yang dijanjikan yang bersifat dapat dibedakan;
- b. Harga kontrak yang meningkat karena menggunakan harga jual berdiri sendiri (*stand-alone selling prices*) pada perusahaan atas

setiap satu unit tambahan barang atau jasa yang telah disepakati dan kesesuaian harga terhadap keadaan kontrak.

#### **2.2.2.2 Mengidentifikasi Kewajiban Pelaksanaan**

Kewajiban pelaksanaan atau kewajiban kinerja tidak harus mencakup semua kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan kecuali kegiatan tersebut terkait penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan. Contohnya, pada kontrak berupa pengalihan jasa pada pelanggan, pihak penyedia jasa akan melakukan tugas administrasi saat menyusun kontrak. Aktivitas tersebut tidak termasuk bentuk pelaksanaan kewajiban suatu entitas karena tidak adanya proses penyerahan jasa kepada pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengidentifikasi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Perusahaan akan mengakui pendapatan ketika telah memenuhi kewajiban pelaksanaannya dan pelanggan telah memperoleh pengendalian atas barang atau jasa yang diserahkan.

##### *a) Kewajiban Pelaksanaan yang Diselesaikan Sepanjang Waktu (Performance Obligation Over Time)*

Pengalihan barang atau jasa oleh perusahaan sepanjang waktu, menyebabkan pendapatan juga diakui sepanjang waktu. Adapun kriteria agar kewajiban kinerja dapat diselesaikan sepanjang waktu adalah sebagai berikut:

- i. Pelanggan telah mendapatkan ataupun mengonsumsi manfaat yang telah diberikan oleh entitas sebagai bentuk pelaksanaan kewajibannya.
- ii. Pelaksanaan kewajiban entitas telah meningkatkan aset (contohnya pekerjaan dalam proses), yang juga dikendalikan pelanggan selama aset tersebut dibuat atau ditingkatkan.

iii. Kinerja entitas tidak menciptakan suatu aset dengan penggunaan alternatif dan entitas memiliki hak atas pembayaran kinerja yang telah diselesaikan.

b) Kewajiban Pelaksanaan yang Diselesaikan pada Waktu Tertentu (*Performance Obligation at a Point in Time*)

Entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan pada waktu tertentu apabila kewajiban pelaksanaan tidak dapat terselesaikan sepanjang waktu. Dimana untuk menentukan waktu tertentu ini ketika pelanggan telah memperoleh pengendalian atas aset yang dijanjikan dan entitas telah memenuhi kewajiban pelaksanaannya, maka entitas akan mempertimbangkan persyaratan pengendalian dalam menentukan waktu tertentu.

### **2.2.3 Pendapatan Terkait Pengukurannya dalam PSAK 72**

Ketika kewajiban pelaksanaan dipenuhi, entitas kemudian mengakui pendapatan dari kontrak sebesar harga transaksi yang dialokasikan.

#### **2.2.3.1 Menentukan Harga Transaksi**

Menurut PSAK No. 72, harga transaksi merupakan besarnya imbalan yang menjadi hak perusahaan karena adanya pengalihan barang atau jasa dari perusahaan ke pelanggan tanpa memperhatikan besarnya tagihan kepada pihak ketiga, contohnya pajak penjualan. Dalam menentukan harga transaksi, perusahaan mempertimbangkan dampak dari lima hal berikut:

- a. imbalan variable;
- b. estimasi pembatas imbalan variable;
- c. keberadaan komponen pendanaan signifikan dalam kontrak;
- d. imbalan non-tunai;

e. utang imbalan kepada pelanggan.

Imbalan yang disepakati dalam bentuk kontrak dengan pelanggan mengandung beberapa hal yaitu jumlah tetap, jumlah variabel, atau keduanya. Entitas akan mengestimasi jumlah imbalan yang akan diterima, jika imbalan tersebut berbentuk jumlah variabel. Imbalan yang disepakati dapat beraneka ragam, tergantung hak perusahaan terhadap peristiwa masa depan yang tidak pasti. Contohnya, jumlah imbalan akan menjadi variabel ketika produk dijual dengan hak retur atau imbalan tersebut disepakati sebagai bonus terhadap suatu pencapaian.

#### **2.2.3.2 Mengalokasikan Harga Transaksi terhadap Kewajiban Pelaksanaan**

Alokasi harga transaksi bertujuan agar entitas mengalokasikan harga transaksi kepada setiap kewajiban sesuai dengan jumlah yang menjadi hak entitas dari kegiatan pengalihan barang atau jasa. Perusahaan dalam mengalokasikan harga transaksi dengan menggunakan harga jual berdiri sendiri relative (*relative stand-alone selling price*), kecuali dibuat khusus pada PSAK 72.

Dalam pelaksanaannya, harga transaksi dapat berubah karena berbagai hal, yang didasari karena ketidakpastian suatu peristiwa atau keadaan lain yang dapat mengubah jumlah imbalan yang diterima entitas. Apabila terdapat modifikasi kontrak, entitas mengalokasikan perubahan harga transaksi dengan salah satu cara berikut:

- a. Entitas mengalokasikan perubahan harga transaksi sebelum modifikasi apabila harga transaksi dapat didistribusikan pada jumlah imbalan variabel yang disetujui sebelum terjadinya modifikasi. Kemudian, modifikasi dicatat sebagai penghentian kontrak.
- b. Entitas akan mencatatnya sebagai kontrak terpisah ketika terjadi perubahan harga transaksi pada kewajiban pelaksanaan.



#### **2.2.4 Pendapatan terkait Penyajian dan Pengungkapan dalam PSAK 72**

Apabila salah satu pihak dalam kontrak telah memenuhi kewajibannya, maka entitas dalam laporan neraca akan menyajikannya sebagai asset kontrak atau liabilitas kontrak, tergantung dari pelaksanaan kewajiban entitas dan pembayaran dari pelanggan.

Jika pelanggan membayar imbalan sebelum entitas menyerahkan barang atau jasa pada pelanggan, maka entitas mencatatnya sebagai liabilitas kontrak ketika pembayaran dilakukan atau telah jatuh tempo. Liabilitas kontrak adalah kewajiban entitas yang telah menerima imbalan dari pelanggan untuk menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan. Sementara itu, jika entitas menyerahkan barang atau jasa pada saat sebelum jatuh tempo atau sebelum dibayar oleh pelanggan, maka entitas mencatatnya sebagai aset kontrak, Aset kontrak adalah hak yang harus diterima entitas atas pengalihan barang atau jasa kepada pelanggan.

Pengungkapan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan bertujuan agar entitas memberikan informasi yang relevan dan bersifat kuantitatif dan kualitatif, sehingga pengguna laporan keuangan dapat memahami waktu, jumlah, sifat dan ketidakpastian arus kas dan pendapatan yang timbul dari kontrak dengan pelanggan. Untuk mencapai hal ini, entitas harus menyampaikan informasi mengenai hal berikut:

a. Kontrak dengan pelanggan

Entitas mengungkapkan seluruh pendapatan yang diakui dari kontrak dengan pelanggan dan rugi penurunan nilai dari adanya kontrak tersebut.

b. Penentuan dan perubahan dalam pertimbangan

Terdapat dua hal yang menentukan pertimbangan dan perubahan pertimbangan yang dilakukan suatu entitas, yaitu:

- ✓ Waktu pemenuhan kewajiban pelaksanaan;
- ✓ Harga dan jumlah transaksi yang dialokasikan terhadap kewajiban pelaksanaan.

c. Aset yang diakui dari biaya untuk memperoleh kontrak dengan pelanggan.

Terdapat dua hal yang diungkapkan entitas dalam mengakui aset dari biaya untuk memperoleh kontrak, yaitu:

- ✓ Aset yang diakui dari biaya yang terjadi untuk memenuhi kontrak dengan pelanggan, contohnya biaya untuk memperoleh kontrak dengan pelanggan, biaya sebelum kontrak dan biaya pemasangan;
- ✓ Jumlah amortisasi dan rugi penurunan nilai yang diakui dalam periode pelaporan.

### **2.3 Rasio Profitabilitas**

Dalam dunia bisnis, proses transaksi keuangan selalu dilakukan evaluasi dengan berbagai rumus, agar dapat dijadikan alat oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan. Salah satu alat tersebut adalah menggunakan rasio keuangan. Rasio keuangan merupakan salah satu metode dalam analisa keuangan untuk mengukur keefektifan kinerja perusahaan pada tiap periode akuntansi. Rasio ini terdiri dari empat jenis, yaitu rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, dan rasio aktivitas. Pada karya tulis ini, penulis akan membahas rasio profitabilitas.

### **2.3.1 Pengertian Rasio Profitabilitas**

Secara umum profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan. Menurut Sofyan Syafri Harahap (2009:304), profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua sumber daya dan kemampuan yang ada seperti jumlah karyawan, modal, kas, jumlah cabang perusahaan, kegiatan penjualan, dan lain sebagainya. Menurut Agus Sartono (2010:122), profitabilitas adalah laba yang mampu diperoleh oleh perusahaan atas penjualan, total aktiva (ROA), maupun modal sendiri (ROE).

Sedangkan pengertian rasio profitabilitas menurut I Made Sudana (2011:22) adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan seluruh aset yang dimiliki untuk menghasilkan laba dengan memanfaatkan berbagai sumber pemasukan perusahaan, seperti modal, aset, atau penjualan perusahaan.

Menurut Irham Fahmi (2015:135) rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektivitas manajemen perusahaan secara universal untuk melihat besar kecilnya keuntungan diperoleh dalam kaitannya dengan penjualan maupun investasi.

Secara garis besar dapat diketahui bahwa rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektivitas dan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atas tingkat penjualan dan pengembalian investasi perusahaan.

### **2.3.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas**

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan adalah:

- 1) Untuk menghitung laba perusahaan pada suatu periode akuntansi.

- 2) Untuk menghitung dan membandingkan posisi laba perusahaan pada tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Untuk menghitung laba bersih perusahaan setelah dikurangi pajak dengan modal sendiri.
- 4) Untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam mengembangkan modalnya sendiri ataupun dari modal pinjaman.
- 5) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.

Manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan adalah:

- 1) Dapat mengetahui besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode akuntansi.
- 2) Dapat mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dibanding dengan tahun sekarang.
- 3) Dapat mengetahui besarnya laba bersih perusahaan setelah dikurangi pajak.
- 4) Dapat mengetahui produktivitas perusahaan dalam mengelola modal sehingga memperoleh laba.
- 5) Dapat mengetahui perkembangan laba perusahaan dari waktu ke waktu.

### **2.3.3 Jenis-jenis Rasio Profitabilitas**

Rasio profitabilitas terbagi menjadi 7, yaitu:

- 1) Gross Profit Margin (GPM)

Gross profit margin atau marjin laba kotor adalah rasio untuk mengukur persentase laba kotor terhadap pendapatan dari perusahaan. Perhitungan GPM berguna untuk menilai efisiensi kinerja perusahaan dalam menetapkan biaya produksi. Semakin besar marjin laba kotor, akan semakin efisien

perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya, begitu juga sebaliknya.

Rumus perhitungan Gross Profit Margin adalah sebagai berikut:

$$\text{GPM} = (\text{Laba Kotor} / \text{Total Pendapatan}) \times 100\%$$

## 2) Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin atau margin laba bersih adalah rasio untuk mengukur persentase laba bersih setelah dikurangi pajak terhadap pendapatan dari penjualan. Semakin tinggi net profit margin maka semakin baik operasional suatu perusahaan.

Rumus perhitungan Net Profit Margin adalah sebagai berikut:

$$\text{NPM} = \text{Laba Bersih Setelah Pajak} : \text{Penjualan}$$

## 3) Return on Asset Ratio (ROA)

Return on Asset Ratio atau rasio pengembalian aset adalah rasio untuk mengukur persentase laba yang didapat terhadap total aset yang dimiliki perusahaan. Rasio ini berguna untuk mengetahui efisiensi perusahaan dalam mengelola asetnya.

Rumus perhitungan Return on Asset Ratio adalah sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \text{Laba Bersih} : \text{Total Aset}$$

## 4) Return on Equity Ratio (ROE)

Return on Equity Ratio atau rasio pengembalian ekuitas adalah rasio untuk mengukur persentase kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari investasi pemegang saham perusahaan. Rasio ini berguna untuk mengetahui seberapa sukses perusahaan dalam mengelola modal,

sehingga keuntungannya dapat diukur dari investasi pemegang saham perusahaan. Rumus perhitungan Return on Equity Ratio adalah:

$$\text{ROE} = \text{Laba bersih setelah pajak} : \text{Ekuitas}$$

#### 5) Return on Sales Ratio (ROS)

Return on Sales Ratio atau rasio pengembalian penjualan adalah rasio untuk mengukur keuntungan perusahaan sebelum dikurangi pajak dan setelah pembayaran biaya-biaya produksi seperti gaji pekerja, bahan baku, dan lainnya.

Rumus perhitungan Return on Sales Ratio adalah sebagai berikut:

$$\text{ROS} = (\text{Laba sebelum pajak dan bunga} / \text{Penjualan}) \times 100\%$$

#### 6) Return on Capital Employed (ROCE)

Return on Capital Employed atau pengembalian modal yang digunakan adalah rasio untuk mengukur keuntungan perusahaan dari keseluruhan modal yang digunakan. Jadi, rasio ini menunjukkan akan profitabilitas modal perusahaan.

Rumus perhitungan Return on Sales Ratio adalah sebagai berikut:

$$\text{ROCE} = \text{Laba sebelum pajak dan bunga} / \text{Modal}$$

#### 7) Return on Investment (ROI)

Return on Investment adalah rasio untuk mengukur profitabilitas perusahaan dari laba bersih setelah dikurangi pajak terhadap jumlah aktiva. Kondisi keuangan perusahaan akan semakin baik, jika semakin tinggi rasio ini. Rumus perhitungan Return on Investment adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = ((\text{Laba atas Investasi} - \text{Investasi awal}) / \text{Investasi}) \times 100\%$$