

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah unsur paling utama dan pertama kali digunakan oleh sebagian besar perusahaan dan masyarakat dalam menentukan tingkat kesuksesan perusahaan. Dalam istilah pendapatan itu sendiri terdapat orang yang mengartikannya secara berbeda, ada yang mengartikannya sebagai *income* dan ada pula yang mengartikannya sebagai *revenue*. Menurut KBBI pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya) (Setiawan, 2019). Sementara itu, dalam kamus manajemen, pendapatan adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba (Marbun BN, 2003).

Para ahli juga mengartikan pendapatan secara berbeda beda. Kieso, Kimmel, dan Weygandt di dalam bukunya yang berjudul *Accounting Intermediate IFRS Edition* mengungkapkan “*Revenues are the gross increases in equity resulting from business activities entered into for the purpose of earning income. Generally, revenues result from selling merchandise, performing services, renting property, and lending money*” (Kieso *et al.*, 2014). Sehingga dapat diartikan bahwa pendapatan adalah peningkatan ekuitas secara bruto yang dihasilkan dari aktivitas

kegiatan bisnis yang dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan. Pada umumnya pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari menjual barang dagangan, menyewakan properti, dan meminjamkan uang.

Sementara itu menurut Warren, Reeve, dan Duchac di dalam bukunya yang berjudul *Financial and Managerial Accounting* mengungkapkan “*Revenues are increases in owner’s equity as a result of selling services or products to customers. Examples of revenues include fees earned, fares earned, commissions revenue, and rent revenue.*” (Warren *et al.*, 2012) sehingga dapat diartikan bahwa pendapatan adalah peningkatan ekuitas pemilik sebagai hasil dari menjual jasa atau produk kepada pelanggan. Dalam hal ini, yang termasuk pendapatan adalah bayaran yang diterima, penerimaan komisi, dan pendapatan sewa.

Pada saat ini peraturan yang berlaku untuk mengatur akuntansi pendapatan di Indonesia adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 72 yang mengatur mengenai pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Melalui PSAK 72, Dewan Standar Akuntansi mengemukakan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018).

2.2 Akuntansi Pendapatan

2.2.1 Pengakuan Pendapatan

Pengakuan Pendapatan Dalam akuntansi pendapatan, menentukan kapan pendapatan harus diakui merupakan salah satu masalah pokok. Hal ini disebabkan oleh nilai pendapatan yang diakui akan mempengaruhi nilai yang tercantum di

dalam laporan keuangan. Apabila entitas melakukan kesalahan dalam proses pengakuan pendapatan, maka hal tersebut akan menyebabkan terjadinya kesalahan pada nilai yang bisa berupa *Overstate/Understate*. Sehingga hal tersebut akan membuat laporan keuangan menjadi tidak andal dan akan mempengaruhi keputusan yang akan diambil di masa yang akan datang.

Dalam suatu interaksi jual beli yang biasa dilakukan antara penjual dan pembeli secara langsung, pengakuan pendapatan yang akan dilakukan oleh penjual dapat dengan mudah diidentifikasi, yaitu ketika penjual menyerahkan barang dan pembeli menyerahkan uang, maka pada saat itulah pendapatan diakui. Namun pada saat ini kegiatan jual beli sudah menjadi lebih kompleks, dan beberapa di antaranya berbentuk kontrak di mana perusahaan tidak dapat secara instan menyediakan apa yang telah menjadi kewajibannya. Sehingga diperlukan aturan kapan perusahaan mengakui pendapatan jika transaksi tersebut terjadi.

Dalam PSAK 72 yang mengatur tentang pendapatan dari kontrak dengan pelanggan, terdapat 5 tahapan dalam proses pengakuan pendapatan yaitu:

1. Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan.
2. Mengidentifikasi kewajiban pekerjaan yang harus dilaksanakan (*Performance obligation identification*).
3. Menentukan harga transaksi.
4. Mengalokasi harga transaksi ke dalam masing masing kewajiban pekerjaan.
5. Mengakui pendapatan pada saat kewajiban telah terpenuhi.

2.2.1.1 Identifikasi kontrak dengan pelanggan

Menurut PSAK 72 pada paragraf 10 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018), kontrak adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan hak dan kewajiban yang dapat dipaksakan. Kontrak dapat berbentuk lisan maupun tulisan. Kontrak memiliki peranan yang penting karena pendapatan tidak akan diakui hingga kewajiban kontrak terlaksana. Kontrak memberikan informasi mengenai hak imbalan yang akan diperoleh serta kewajiban yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk menyediakan barang atau dan jasa yang dijanjikan pada pelanggan.

Adapun kontrak pada pelanggan akan dicatat apabila kriteria berikut ini telah terpenuhi:

1. Pihak yang terkait telah menyetujui kontrak baik secara tertulis maupun lisan.
2. Pihak yang terkait dapat mengidentifikasi hak setiap pihak mengenai barang atau jasa yang diperjualbelikan.
3. Pihak yang terkait dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran barang atau jasa yang diperjualbelikan
4. Kontrak memiliki substansi komersial,
5. Kontrak memiliki kemungkinan besar untuk tertagih.

2.2.1.2 Identifikasi kewajiban pekerjaan yang harus dilaksanakan

Berdasarkan PSAK 72 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) Kewajiban pekerjaan atau *performance obligation* adalah janji yang terdapat pada kontrak yang telah dibuat untuk menyediakan jasa atau barang kepada pelanggan. Pada umumnya, barang atau jasa yang disediakan oleh penjual sudah tertulis secara

eksplisit dalam kontrak yang dibuat. Kegiatan pemenuhan pekerjaan hanya terlaksana apabila perusahaan melakukan kegiatan pengalihan barang atau jasa.

Kewajiban pelaksanaan tidak termasuk kegiatan lain yang dilakukan selain mengalihkan barang atau jasa. Sebagai contoh, seorang sales motor yang bekerja di *dealer* motor xyz menjual motor kepada si X secara *on the road*. Dalam hal ini, apabila si X membeli motor tersebut, maka kegiatan administrasi motor yang terkait pengurusan surat tanda nomor kendaraan dan bukti kepemilikan kendaraan bermotor pada Kepolisian Republik Indonesia merupakan tanggung jawab *dealer*. Proses administrasi ini tidak termasuk ke dalam kegiatan kewajiban pekerjaan, dalam kasus ini, kewajiban pekerjaan akan terpenuhi ketika *dealer* menyerahkan motor ke si X lengkap beserta surat suratnya.

Dalam kasus lain, suatu Yayasan xyz ingin memasang perangkat keamanan dari suatu perusahaan teknologi. Untuk dapat menggunakan perangkat keamanan tersebut secara optimal, diperlukan perangkat lunak khusus dari perusahaan teknologi tersebut dan memiliki garansi *service* selama 1 tahun. Dalam hal ini kewajiban pekerjaan perusahaan tidak akan serta merta selesai ketika perusahaan telah memasang perangkat keamanan dan perangkat lunak, melainkan kewajiban pekerjaan tersebut akan selesai sepenuhnya setelah masa garansi habis, hal ini merupakan bentuk kewajiban pekerjaan yang terpisah (*separate performance obligation*).

2.2.1.3 Penentuan harga transaksi.

Dalam PSAK 72 paragraf 47 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018), dijelaskan bahwa harga transaksi adalah jumlah imbalan yang diharapkan diterima perusahaan

(penjual) dari pelanggan dan biasanya harga transaksi sudah tercantum dengan jelas di dalam kontrak.

2.2.1.4 Alokasi harga transaksi ke dalam masing masing kewajiban pekerjaan.

Dalam buku praktik akuntansi keuangan menengah, alokasi harga transaksi dalam setiap kewajiban dilakukan dengan menggunakan nilai wajar dari masing masing kewajiban (Biswan & Mahrus, 2020). Hal tersebut dilakukan dengan melihat apakah barang dan jasa dijual secara terpisah (*standalone basis*). Jika *fair value* dari barang atau jasa yang dijual tidak dapat diperkirakan maka berikut adalah beberapa pendekatan yang dapat digunakan:

1. *Adjusted Market Assessment Approach*

Dalam pendekatan ini perusahaan melakukan evaluasi pasar dan menjadikannya acuan untuk memperkirakan harga yang bersedia dibayar oleh pembeli. Selain itu, perusahaan juga dapat menggunakan harga yang digunakan oleh perusahaan kompetitor yang menyediakan barang dan jasa yang serupa untuk memperkirakan harga jual.

2. *Expected cost plus a margin approach*

Dalam pendekatan ini harga jual diperoleh dari prediksi biaya yang akan dikeluarkan dan ditambahkan margin yang diharapkan atas penjualan barang atau jasa tersebut

3. *Residual Approach*

Apabila setelah melakukan 2 pendekatan di atas, harga jual dari barang atau jasa masih tidak dapat ditentukan, maka perusahaan dapat mengacu pada total

harga transaksi, dan mengurangnya dengan harga jual jasa atau barang lain yang telah diketahui pada kontrak.

2.2.1.5 Pengakuan pendapatan pada saat kewajiban telah terpenuhi.

Sesuai dengan prinsip pengakuan pendapatan yang berdasar pada kewajiban yang telah dilaksanakan. Berikut adalah beberapa indikator yang menunjukkan ketika pelanggan telah menerima kendali atas barang atau jasa dan pendapatan dapat diakui:

1. Perusahaan memiliki hak atas pembayaran aset .
2. Perusahaan telah mengalihkan hak hukum ke pelanggan .
3. Perusahaan telah memindahkan kepemilikan fisik aset tersebut ke pelanggan.
4. Pelanggan memiliki risiko dan manfaat dari kepemilikan barang atau jasa tersebut secara signifikan.
5. Pelanggan telah menerima aset.

Kemudian Kieso, Weygandt, dan Warfield (Kieso *et al.*, 2014) menjelaskan bahwa perusahaan dapat mengakui pendapatan dari kewajiban kinerja dari waktu ke waktu melalui pengukuran penyelesaian kewajiban atau pekerjaan. Dalam pengukuran tersebut, metode yang paling umum digunakan adalah *cost to cost method* atau *unit of delivery method*.

Namun menurut Nikolai, Weygandt, dan Warfield (L. A. Nikolai *et al.*, 2009), ada tiga faktor yang menentukan waktu pengakuan pendapatan yaitu:

1. Terdapat substansi ekonomis.
2. Risiko dan manfaat kepemilikan telah diserahkan pada pembeli.
3. Piutang yang dapat dijamin ketertagihannya.

2.2.2 Pengukuran pendapatan

Sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 72 paragraf 47 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) yang menyatakan bahwa pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Apabila pengukuran harga jual barang atau jasa tidak dapat diukur dengan menggunakan nilai wajar secara memadai, Maka perusahaan dapat mempertimbangkan alternatif metode pengukuran sebagai berikut:

1. Imbalan variabel

Berdasarkan PSAK 72 paragraf 50-55 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) jumlah imbalan yang dijanjikan dapat bervariasi disebabkan oleh beberapa variabel yang mempengaruhi seperti diskon, rabat, pengembalian dana, kredit, konsesi harga, insentif, bonus pelaksanaan, denda atau item lainnya yang serupa. Nilai imbalan *variable* dapat diukur sebesar nilai ekspektasian (nilai yang diharapkan) atau nilai yang kemungkinan besar dapat diterima.

Dalam hal perusahaan memilih untuk menggunakan imbalan *variable* dalam menentukan harga transaksi, maka setidaknya perusahaan memiliki pengalaman dengan kontrak yang serupa serta dapat memperkirakan jumlah kumulatifnya dan tidak mengharapkan perubahan signifikan dari pendapatan yang sebelumnya diakui dari kontrak yang serupa.

2. Nilai waktu uang

Berdasarkan PSAK 72 paragraf 60-65 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) apabila dalam kegiatan transaksi tersebut melibatkan komponen pembiayaan yang cukup signifikan, maka harga transaksi pada kontrak tersebut diukur dengan

mendiskontokan pembayaran dengan tingkat bunga yang dibebankan. Sehingga, dengan metode pembayaran ini akan muncul beban bunga atau pendapatan bunga.

3. Imbalan non tunai

Berdasarkan PSAK 72 paragraf 66-69 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) untuk menentukan harga transaksi apabila pelanggan menjanjikan pembayaran dalam bentuk selain kas seperti hadiah, peralatan, sumbangan, jasa, atau tenaga kerja sebagai imbalan untuk barang yang disediakan. Maka imbalan tersebut pada umumnya akan diukur sebesar nilai wajar barang atau jasa yang diterima dari pelanggan.

4. Imbalan yang dibayarkan kepada pelanggan

Berdasarkan PSAK 72 paragraf 70-72 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) imbalan yang dibayarkan kepada pelanggan merupakan pengurang atas pendapatan yang diterima, contoh dari imbalan yang dibayarkan kepada pelanggan adalah potongan harga, diskon, produk gratis, bonus, kupon, hingga jasa gratis.

2.2.3 Penyajian pendapatan

Sesuai dengan aturan pada PSAK 72 paragraf 105-109 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) ketika kewajiban pekerjaan telah dilaksanakan, entitas menyajikan kontrak dalam laporan posisi keuangan sebagai aset kontrak atau liabilitas kontrak. Ketika pelanggan telah membayar sebelum perusahaan melaksanakan kewajiban, maka pendapatan dilaporkan sebagai liabilitas kontrak yang pada umumnya disajikan dalam akun *Unearned Sales Revenue*, *Unearned Service Revenue* atau nama lain yang mewakili. Namun jika perusahaan telah

melaksanakan kewajiban sebelum pelanggan membayar, maka pendapatan akan disajikan sebagai aset kontrak.

Dalam buku Praktik Akuntansi Keuangan Menengah (Biswan & Mahrus, 2020) aset kontrak terdiri dari 2 jenis, yaitu aset kontrak hak tanpa syarat dan hak bersyarat. Aset kontrak hak tanpa syarat adalah ketika perusahaan telah memenuhi kewajiban sepenuhnya dan dilaporkan sebagai piutang pada laporan posisi keuangan. Sedangkan aset kontrak hak bersyarat disajikan terpisah sebagai aset kontrak.

Apabila ketika perusahaan sedang mengerjakan suatu kontrak namun tiba tiba terdapat perubahan ketentuan dalam kontrak tersebut, maka perusahaan perlu melakukan modifikasi atau membuat kontrak baru. Jika dibuat kontrak baru (*Separate Performance Obligation*) maka syarat yang harus dipenuhi adalah ketika barang dan jasa yang baru bersifat *standalone* dan perusahaan mendapat hak untuk menerima imbalan dengan harga jual terpisah. Apabila perusahaan hanya perlu melakukan modifikasi kontrak, maka dampak perubahan harus dicatat secara prospektif.

Biaya biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kewajiban pekerjaan dibagi menjadi 2, yaitu biaya yang dikapitalisasikan kedalam aset dan biaya yang dicatat sebagai beban. Adapun biaya yang akan dikapitalisasikan kedalam aset adalah biaya yang langsung terkait dengan kontrak seperti tenaga kerja langsung, material, komisi penjualan, dan alokasi biaya yang berhubungan langsung dengan kontrak seperti biaya manajemen dan pengawasan kontrak, asuransi, dan penyusutan

peralatan. Kemudian biaya yang dicatat sebagai beban adalah biaya umum dan administrasi.

2.2.4 Pengungkapan Pendapatan

Dalam PSAK 72 paragraf 110 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) pengungkapan ditujukan agar perusahaan mengungkapkan informasi kualitatif dan kuantitatif tentang kontrak dengan pelanggan, penilaian yang signifikan, dan aset yang diakui dari biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kontrak.

2.2.4.1 Pengungkapan kontrak dengan pelanggan

Perusahaan mengungkapkan seluruh nilai untuk periode pelaporan kecuali nilai tersebut disajikan secara terpisah dalam laporan penghasilan komprehensif lain. Adapun informasi yang diungkapkan terkait kontrak dengan pelanggan adalah:

1. Pendapatan yang dipisahkan
2. Saldo kontrak
3. Kewajiban pelaksanaan
4. Harga transaksi yang dialokasikan terhadap sisa kewajiban pelaksanaan

2.2.4.2 Pengungkapan penilaian yang signifikan

Pertimbangan yang diambil oleh perusahaan yang dapat mempengaruhi jumlah serta waktu pendapatan secara signifikan harus diungkapkan, yaitu:

1. Waktu pemenuhan kewajiban pelaksanaan
2. Harga transaksi dan jumlah yang dialokasikan untuk memenuhi kewajiban

2.2.4.3 Pengungkapan aset yang diakui dari biaya untuk memenuhi kontrak

Berdasarkan ketentuan PSAK nomor 72 paragraf 127-128 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2018) perusahaan wajib mendeskripsikan pertimbangan yang dibuat

dalam menentukan jumlah biaya yang terjadi dan metode yang digunakan untuk menentukan amortisasi setiap periode pelaporan. Kemudian perusahaan juga mengungkapkan saldo akhir aset yang diakui dari biaya yang terjadi untuk memenuhi kontrak dengan pelanggan dan jumlah amortisasi dan rugi penurunan nilai yang diakui dalam periode pelaporan.