

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Pendapatan

Setiap organisasi memiliki tujuan tertentu berdasarkan jenis organisasi itu sendiri, antara lain berorientasi pada keuntungan (*profit-oriented*) dan berorientasi pada pelayanan (*nonprofit-oriented*). Pendapatan memegang peranan yang sangat krusial khususnya bagi perusahaan *profit-oriented* dalam mencapai tujuan utamanya, yaitu memaksimalkan laba. Tanpa pendapatan yang memadai, perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan dengan optimal dan mencapai tujuannya. Oleh karena itu, pendapatan sangat penting bagi perusahaan karena memungkinkan mereka untuk menjalankan operasi, tumbuh, dan tetap relevan dalam pasar yang kompetitif. Perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan pendapatannya melalui berbagai strategi dan inovasi yang *up-to-date*.

Sochib (2018) mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk aktiva yang bersumber dari aktivitas penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Pendapatan juga diartikan sebagai pertumbuhan aset perusahaan atau penyelesaian kewajiban perusahaan dalam periode tertentu akibat adanya kegiatan produksi barang dan jasa serta layanan atau aktivitas lain

yang termasuk dalam kegiatan operasional utama perusahaan (Kieso, Weygandt, & Warfiel, 2018).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI VI Daring, 2023), pendapatan berasal dari kata benda “dapat” yang berarti hasil kerja atau usaha dan sebagainya. Dalam sebuah penelitian menyebutkan pendapatan merupakan salah satu akun utama dalam pembuatan laporan laba rugi di mana laporan tersebut akan bermanfaat bagi investor maupun calon investor untuk mengetahui kinerja suatu perusahaan (Pratiwi & Putri, 2021). Di dalam bukunya, Theodorus Tuanakotta (1984:153) mengutip definisi pendapatan menurut *Accounting Principle Board* yaitu pendapatan dianggap sebagai *inflow of asset* suatu perusahaan yang bersumber dari kegiatan penjualan barang atau jasa. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72, pendapatan didefinisikan sebagai penghasilan yang timbul bersumber dari aktivitas normal entitas perusahaan.

Berdasarkan beberapa definisi di atas, secara umum pendapatan merupakan seluruh penerimaan yang diperoleh perusahaan atas kegiatan yang dilakukan baik berupa penjualan, pemberian jasa, perolehan dividen, bunga, royalti, dan sewa yang mengakibatkan kenaikan pada sisi ekuitas perusahaan dan bukan berasal dari penanam modal. Pendapatan yang stabil dan terus meningkat dapat menjadi kunci bagi kesuksesan dan keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang.

2.1.1 Karakteristik Pendapatan

Menurut Suwardjono (2010) pendapatan yang berasal dari aktivitas dan operasional perusahaan memiliki karakteristik yaitu:

1. Kenaikan aset perusahaan atau arus kas masuk

Adanya transaksi yang berasal dari penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan menghasilkan aliran kas masuk bagi perusahaan, sehingga akan diperoleh laba atau keuntungan dalam laporan keuangan entitas.

2. Menunjukkan operasional perusahaan yang berkelanjutan

Pendapatan menggambarkan adanya aktivitas atau kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan secara terus menerus dan merupakan kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

3. Penurunan atau pelunasan kewajiban

Dengan diperolehnya pendapatan maka terjadi penurunan atau pelunasan atas kewajiban yang disebabkan adanya pembayaran uang muka, hutang, dan penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan.

4. Dihasilkan oleh suatu entitas

Karakteristik ini ditunjukkan dengan adanya kenaikan aset yang disebabkan oleh pendapatan suatu entitas.

5. Merupakan hasil penjualan barang atau jasa

Pendapatan dapat diperoleh dari aktivitas normal entitas dalam menyediakan barang atau jasa kepada pelanggan.

6. Dapat berasal dari pertukaran produk

Pendapatan juga dapat diperoleh dari transaksi atau pertukaran produk yang dilakukan entitas.

7. Memiliki berbagai bentuk atau nama

Dengan adanya kegiatan perusahaan yang beraneka ragam, seperti penjualan, penyediaan jasa, peminjaman, investasi, dan sewa, membuat pendapatan memiliki bentuk dan istilah yang berbeda sesuai dengan kegiatan terkait.

2.1.2 Jenis-jenis Pendapatan

Berdasarkan sumbernya, pendapatan diklasifikasikan ke dalam dua jenis (Suharsono, 2020), yaitu:

1. Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional merujuk pada pendapatan yang diperoleh dari kegiatan operasional inti suatu bisnis atau perusahaan. Pendapatan operasional dihasilkan dari penjualan barang atau jasa yang merupakan bagian dari kegiatan rutin atau primer perusahaan selama perusahaan beroperasi. Pendapatan operasional juga dapat berasal dari beberapa kegiatan, antara lain:

- a. Pendapatan berasal dari kegiatan atau aktivitas bisnis yang dilakukan sendiri oleh perusahaan.
- b. Pendapatan berasal dari kegiatan atau aktivitas bisnis melalui hubungan yang telah disetujui seperti penjualan konsinyasi.
- c. Pendapatan berasal dari kegiatan atau aktivitas bisnis yang dilakukan melalui jalinan kerjasama dengan investor.

2. Pendapatan Non-operasional

Pendapatan non-operasional adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari aktivitas di luar aktivitas operasional yang normal. Pendapatan non operasional umumnya tidak terkait secara langsung dengan produksi atau penjualan produk atau jasa perusahaan. Pendapatan ini dapat dihasilkan dari pemanfaatan aktiva perusahaan oleh entitas lain seperti kegiatan sewa, bunga, dan royalti. Selain itu, pendapatan non-operasional juga bersumber dari penjualan aktiva diluar produksi barang seperti penjualan surat berharga atau obligasi dan investasi jangka panjang lainnya.

Adapun menurut Subramanyam (2017) terdapat 3 jenis pendapatan, yaitu:

1. Pendapatan ekonomi, merupakan total pendapatan yang diperoleh dari seluruh faktor produksi dalam suatu perekonomian selama periode waktu tertentu. Faktor produksi ini meliputi tenaga kerja, modal, dan tanah. Pendapatan ekonomi kerap kali dijadikan sebagai indikator dalam kinerja perusahaan serta pengukuran dampak komprehensif dari seluruh aktivitas perusahaan dalam periode tertentu.
2. Pendapatan tetap atau berulang, merupakan rata-rata pendapatan yang bersifat stabil di mana dapat dijadikan sebagai estimasi pendapatan yang akan dihasilkan perusahaan untuk setiap periode dalam jangka panjang agar menjamin kondisi bisnis tetap berjalan sepanjang waktu.
3. Pendapatan operasi merupakan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan yang berkaitan dengan *net operating profit after tax* (NOPAT). Dalam pendapatan operasi terdapat pengecualian yaitu seluruh

beban finansial yang muncul dari aktivitas bisnis perusahaan seperti beban bunga dan laba atas investasi yang biasanya disebut pendapatan non-operasi.

2.2 Pengakuan Pendapatan

Dalam dunia bisnis, pelaporan keuangan yang akurat dan terpercaya memegang peranan penting. Salah satu elemen krusial dalam laporan keuangan adalah pendapatan. Namun, menentukan kapan pendapatan tersebut harus diakui sebagai penghasilan perusahaan tidak selalu mudah. Pengakuan pendapatan menjadi hal yang penting karena perusahaan harus menyajikan pendapatan dalam laporan keuangan pada bagian laporan laba rugi di mana laporan tersebut menjadi salah satu indikator penilaian kinerja perusahaan. Sehingga laporan laba rugi akan menjadi dasar pada pengambilan keputusan investor maupun kreditur.

Pengakuan pendapatan adalah proses akuntansi yang mengatur cara dan waktu pendapatan dapat diakui dalam laporan keuangan suatu entitas bisnis. Suatu perusahaan dapat mengakui pendapatan ketika selesai melaksanakan kewajibannya dalam bentuk penyerahan atas barang atau jasa kepada pelanggan (Kieso, Weygandt, & Warfiel, 2018). Lebih lanjut Biswan dan Mahrus (2021) menyebutkan pengakuan pendapatan memiliki tujuan dalam menunjukkan proses penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan dalam jumlah yang menggambarkan imbalan yang diharapkan diterima perusahaan dalam proses pertukaran tersebut.

Menurut Belkaoui (2019) terdapat dua metode pengakuan pendapatan dalam suatu periode akuntansi, yaitu:

1. *Accrual Basis*

Dalam metode akrual, transaksi keuangan direkam pada saat transaksi tersebut terjadi, bukan saat uang atau kas berpindah. Sehingga pendapatan diakui saat barang atau jasa diberikan kepada pelanggan, bahkan jika pembayaran belum diterima. Sementara dari sisi biaya, dalam basis akrual beban diakui saat barang atau jasa diterima atau layanan diberikan, bahkan jika pembayaran belum dilakukan. Metode *accrual basis* memberikan gambaran yang lebih akurat tentang kinerja keuangan suatu entitas karena mencerminkan semua transaksi yang terjadi selama periode waktu tertentu, tidak hanya transaksi tunai.

2. *Cash Basis*

Dalam metode kas, transaksi keuangan direkam hanya saat uang atau kas berpindah, baik itu penerimaan uang (pemasukan) maupun pembayaran uang (pengeluaran). Sehingga pendapatan diakui hanya saat uang diterima dari pelanggan, dan biaya diakui hanya saat uang dibayarkan kepada pemasok atau penyedia layanan. Metode kas basis lebih sederhana dan mudah dipahami karena hanya memperhitungkan transaksi tunai yang terjadi.

Pengakuan pendapatan juga diatur dalam PSAK 72 tentang pendapatan dari kontrak dengan pelanggan yang mulai berlaku per 1 Januari 2020 di mana PSAK tersebut mengadopsi IFRS 15 tentang *revenue from contract with customers*. Dalam PSAK 72 terdapat lima tahapan yang harus dilalui entitas dalam mengakui pendapatan yang disebut *Five Step Model*. Kelima tahapan tersebut yaitu:

1. Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan
2. Menentukan kewajiban pelaksanaan
3. Menentukan harga transaksi yang disepakati
4. Mengalokasikan harga transaksi
5. Mengakui pendapatan ketika kewajiban telah selesai dilaksanakan

Dari kelima tahapan di atas, pengakuan pendapatan akan lebih lanjut dijelaskan sesuai dengan poin 1, 2 dan 5. Sedangkan untuk poin 3 dan 4 lebih lanjut akan dijelaskan dalam pembahasan mengenai pengukuran pendapatan. Berikut pembahasan yang terkait dengan pengakuan pendapatan sesuai *Five Step Model*.

2.2.1 Mengidentifikasi Kontrak dengan Pelanggan

Kontrak adalah instrumen hukum yang penting dalam dunia bisnis yang mengatur hubungan antara dua pihak atau lebih, menyediakan perlindungan hukum, dan memberikan kejelasan tentang hak dan kewajiban para pihak yang terlibat. Kontrak dapat berbentuk tertulis atau lisan dan dianggap sebagai perjanjian resmi yang mengikat para pihak untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Menurut Novenaliane (2020) kontrak memiliki penjabaran mengenai hak dari perusahaan untuk mendapatkan bayaran sekaligus kewajiban untuk menyerahkan barang atau jasa kepada konsumen. Kontrak ini dibuat untuk melindungi kepentingan kedua belah pihak dan memastikan kelancaran transaksi serta kepastian terkait imbalan maupun kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan.

PSAK 72 dalam paragraf 09 menjelaskan tentang syarat atau kriteria yang harus dipenuhi dalam mengakui adanya kontrak dengan pelanggan, antara lain:

1. Adanya persetujuan antara pihak yang terlibat baik secara lisan maupun tulisan serta komitmen para pihak dalam melaksanakan setiap kewajibannya;
2. Setiap hak yang akan diserahkan dapat diidentifikasi dengan jelas;
3. Pihak yang terlibat dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran;
4. Adanya substansi komersial seperti risiko, waktu, atau jumlah arus kas yang diperkirakan akan diterima di masa depan;
5. Terdapat kewenangan dan probabilitas bagi entitas untuk menagih hak berupa imbalan kepada pelanggan atas kewajiban yang telah dipenuhi.

Dalam hal tidak terpenuhinya kelima kriteria di atas, perusahaan dapat meninjau ulang atas imbalan yang diterima. Imbalan tersebut dapat diakui sebagai pendapatan, apabila:

1. Tidak ada sisa kewajiban yang harus diserahkan perusahaan kepada pelanggan serta imbalan yang dijanjikan pelanggan telah diterima dan tidak dapat dikembalikan.
2. Berakhirnya kontrak dan imbalan yang diterima perusahaan tidak dapat dikembalikan.

Ketika satu atau kedua poin di atas tidak terpenuhi, maka imbalan yang diterima perusahaan akan dianggap dan dicatat sebagai liabilitas dalam laporan keuangan.

Dalam praktiknya terkadang ada kondisi di mana kontrak tidak dapat terpenuhi (*unperformed contract*) sehingga kontrak diakhiri secara sepihak. Hal tersebut dapat terjadi jika memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Belum adanya pengalihan barang atau jasa yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan;
2. Perusahaan belum menerima dan belum berhak menerima hak maupun imbalan dalam bentuk apapun terkait pengalihan barang atau jasa.

2.2.2 Menentukan Kewajiban Pelaksanaan

Kewajiban pelaksanaan (*performance obligation*) merupakan kesepakatan yang ada dalam kontrak untuk mempersiapkan barang dan jasa yang harus diserahkan perusahaan kepada pelanggan (Mahrus & Biswan, 2021). Kewajiban ini timbul pada saat kontrak ditandatangani dan perusahaan memiliki kewajiban untuk menyelesaikannya. Dalam menentukan kewajiban pelaksanaan dapat dilakukan dengan mengidentifikasi dan menghitung nilai kewajiban yang dimiliki oleh suatu perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat dari kontrak yang telah dibuat. Penentuan kewajiban pelaksanaan ini penting untuk memastikan bahwa perusahaan mengungkapkan secara akurat kewajiban yang dimilikinya kepada pihak lain, yang dapat mempengaruhi posisi keuangan perusahaan. Hal ini juga membantu manajemen dalam pengambilan keputusan yang tepat terkait pengelolaan kas dan sumber daya perusahaan untuk memenuhi kewajiban tersebut dengan efisien dan efektif.

PSAK 72 paragraf 22 menjelaskan penentuan kewajiban entitas atas barang atau jasa yang akan diserahkan kepada pelanggan harus dilakukan identifikasi atas sifat barang atau jasa itu sendiri, yaitu:

1. Barang atau jasa yang akan dialihkan memiliki sifat dapat dibedakan

Kriteria suatu barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan dinilai dari pemanfaatannya dan konteks kontrak yang disepakati. Ketika pelanggan dapat memanfaatkannya sendiri atau bersama dengan sumber daya lain serta kesepakatan perusahaan dalam menyerahkan barang atau jasa dapat diidentifikasi secara terpisah, maka barang atau jasa tersebut bersifat dapat dibedakan.

2. Barang atau jasa yang akan dialihkan bersifat dapat dibedakan yang secara substansial sama dan memiliki pola penagihan yang sama kepada pelanggan

Ketika barang atau jasa yang akan dialihkan bersifat tidak dapat dibedakan, maka perusahaan harus mengombinasikannya dengan barang atau jasa lain sampai barang dan jasa tersebut diidentifikasi sebagai barang atau jasa yang dapat dibedakan. Kemudian penggabungan tersebut dikemas dalam satu kewajiban (*one performance obligation*). Sedangkan untuk barang atau jasa yang dapat dibedakan, maka kewajiban atas barang atau jasa tersebut dapat dikelompokkan dalam kewajiban yang terpisah (Mahrus & Biswan, 2021). Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan terdapat berapa kewajiban yang harus dipenuhi entitas dalam suatu kontrak.

2.2.3 Mengakui Pendapatan Ketika Kewajiban Telah Selesai Dilaksanakan

Pengakuan pendapatan perusahaan dilakukan saat pemenuhan kewajiban berupa pengalihan barang atau jasa (aset) sesuai perjanjian kepada pelanggan. Aset dipindahkan ke pelanggan sehingga pelanggan telah memiliki kontrol atas aset tersebut.

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) dalam PSAK 72 paragraf 31 menyebutkan bahwa:

Entitas mengakui pendapatan ketika (atau selama) entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan dengan mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan (yaitu aset) kepada pelanggan. Aset dialihkan ketika (atau selama) pelanggan memperoleh pengendalian atas aset.

Berdasarkan PSAK 72 penyelesaian kewajiban dapat dilaksanakan dengan dua cara, yaitu:

1. Penyelesaian sepanjang waktu (*overtime*)

Penyelesaian kewajiban yang dilakukan sepanjang waktu dapat terlaksana apabila salah satu atau lebih kriteria berikut terpenuhi:

- a. Saat perusahaan melaksanakan kewajibannya pelanggan secara simultan menerima dan mengonsumsi manfaat atas pelaksanaan kewajiban tersebut;
- b. Timbulnya peningkatan aset yang dikendalikan oleh pelanggan; atau
- c. Perusahaan mempunyai hak memperoleh pembayaran yang harus diberikan oleh pelanggan atas kewajiban yang telah diselesaikan dan dapat dipaksakan.

2. Penyelesaian pada waktu tertentu (*point of time*)

Apabila kriteria penyelesaian sepanjang waktu tidak terpenuhi, maka penyelesaian kewajiban dapat dikategorikan ke dalam penyelesaian pada waktu tertentu. Penyelesaian pada waktu tertentu dapat dipenuhi apabila:

- a. Perusahaan mempunyai hak memperoleh pembayaran aset;
- b. Hak kepemilikan atas aset secara legal telah diperoleh pelanggan;

- c. Fisik aset telah dialihkan kepemilikannya;
- d. Adanya risiko dan manfaat signifikan yang diperoleh pelanggan atas kepemilikan aset; dan
- e. Aset telah diterima oleh pelanggan.

2.3 Pengukuran Pendapatan

Pengukuran pendapatan merupakan suatu pedoman penilaian untuk mengukur dan memperhitungkan berapa nilai suatu transaksi akan dilaporkan pada laporan keuangan dalam suatu periode tertentu. Pengukuran pendapatan memiliki tujuan untuk menyajikan informasi yang relevan dan andal tentang kinerja keuangan entitas kepada pengguna laporan keuangan serta membantu pengguna laporan keuangan dalam membuat keputusan ekonomi yang rasional.

Berdasarkan PSAK 72 tahapan dalam *Five Step Model* yang terkait dengan pengukuran pendapatan ada pada bagian menentukan harga transaksi dan mengalokasikan harga transaksi ke dalam kewajiban pelaksanaan.

2.3.1 Menentukan Harga Transaksi

Harga transaksi merupakan nilai tukar yang disepakati antara dua pihak atau lebih dalam suatu transaksi pertukaran barang atau jasa. Harga transaksi dicatat dalam buku jurnal dan laporan keuangan sebagai dasar untuk pengukuran aset, kewajiban, pendapatan, dan beban. Estimasi harga ditentukan oleh faktor sifat, waktu dan banyaknya imbalan yang dijanjikan oleh pelanggan. Terdapat beberapa elemen yang harus diperhatikan oleh entitas dalam menentukan harga transaksi, yaitu:

1. Imbalan variabel

Dalam mengestimasi besaran imbalan variabel, perusahaan perlu mempertimbangkan adanya risiko pengembalian pendapatan. Imbalan variabel ini dapat berupa diskon, rabat, denda, insentif, konsesi harga, bonus kinerja, dan imbalan sejenis lainnya. Untuk mengestimasi besaran imbalan variabel perusahaan dapat menggunakan salah satu metode dari dua metode yang tersedia, yaitu:

a. Nilai yang diharapkan (*expected value method*)

Metode ini menggunakan rata-rata tertimbang dalam perhitungan dengan nilai-nilai yang memungkinkan akan diterima.

b. Nilai yang berpeluang besar akan diterima (*most likely amount method*)

Sementara metode ini menggunakan suatu angka Tunggal yang memiliki kemungkinan besar akan diterima entitas.

2. Keberadaan komponen pendanaan signifikan dalam kontrak

Harga transaksi ditentukan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak dalam kontrak. Penentuan tersebut mempertimbangkan nilai waktu uang (*time value of money*), sehingga nilai kontrak akan menyesuaikan adanya komponen pendanaan signifikan seperti perkiraan nilai wajar kontrak dengan tingkat bunga yang disepakati.

3. Imbalan non kas

Imbalan non kas yang diberikan kepada entitas diukur menggunakan nilai wajar yang andal, namun jika entitas tidak dapat mengukur nilai wajar

dengan andal maka entitas dapat menggunakan harga jual berdiri sendiri (*stand-alone*) dalam mengukur nilai barang atau jasa yang diserahkan.

4. Utang imbalan kepada pelanggan

Utang imbalan ini dapat berupa diskon atau potongan harga dan sejenisnya yang diberikan perusahaan kepada pelanggan. Sehingga nilainya menjadi pengurang atas harga barang atau jasa yang diserahkan.

2.3.2 Mengalokasikan Harga Transaksi

Biswan & Mahrus (2021) menjelaskan bahwa harga transaksi dialokasikan pada setiap kewajiban pelaksanaan dengan menggunakan nilai wajar dari setiap kewajiban. Nilai wajar tersebut diperoleh dengan cara melihat apakah entitas dapat menjual produknya menggunakan harga jual yang terpisah (*stand-alone*). Sementara berdasarkan PSAK 72 paragraf 73 menjelaskan alokasi harga transaksi pada setiap kewajiban diukur dengan jumlah imbalan yang diharapkan diterima dan menjadi hak perusahaan dalam transaksi penyerahan barang dan jasa.

Ketika nilai wajar dari setiap kewajiban pelaksanaan tidak dapat diperoleh, maka perusahaan dapat menggunakan harga taksiran. Harga taksiran tersebut dapat diperoleh melalui beberapa pendekatan, yaitu:

1. Pendekatan penilaian pasar yang disesuaikan (*adjusted market assessment approach*)

Pendekatan ini dilakukan dengan cara perusahaan menjual barang atau jasa dalam pasar dan menilai bagaimana respon pelanggan atas kesediaannya membayar barang atau jasa tersebut (*willingness to pay*).

2. Pendekatan biaya ekspektasi ditambah margin (*expected cost plus a margin approach*)

Pendekatan ini dilakukan dengan mengestimasi biaya yang dibutuhkan dalam memenuhi kewajiban pelaksanaan dan dengan menambahkan margin atas penjualan barang dan jasa tersebut.

3. Pendekatan residual (*residual approach*)

Pendekatan ini dilakukan dengan mengestimasi harga barang atau jasa secara berdiri sendiri (*stand-alone*) melalui pengurangan antara total harga transaksi dengan jumlah harga jual secara berdiri sendiri yang dapat diobservasi atas produk yang dijanjikan.

2.4 Penyajian Pendapatan

Penyajian pendapatan merupakan proses mengkomunikasikan informasi tentang pendapatan entitas kepada pengguna laporan keuangan. Informasi ini disajikan dalam laporan laba rugi dengan tujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang sumber dan jumlah pendapatan yang diperoleh entitas selama periode akuntansi, membantu pengguna laporan keuangan dalam memahami profitabilitas dan kemampuan entitas untuk menghasilkan kas dari operasinya, serta memenuhi persyaratan peraturan akuntansi yang berlaku.

Berdasarkan PSAK 72 paragraf 105, terdapat dua pendekatan yang dapat dilakukan perusahaan dalam mengakui dan menyajikan kontrak yaitu:

1. Aset Kontrak

Melalui pendekatan ini, perusahaan akan menyajikan kontrak sebagai aset dalam laporan keuangan ketika telah melakukan kewajibannya

berupa penyerahan barang atau jasa sebelum pelanggan memberikan imbalan yang dijanjikan kepada perusahaan atas penyerahan tersebut.

2. Liabilitas Kontrak

Kontrak akan disajikan dengan pendekatan liabilitas ketika pelanggan telah melakukan pembayaran kepada perusahaan namun perusahaan belum menyelesaikan kewajiban pelaksanaan atas penyerahan barang atau jasa.

2.5 Pengungkapan Pendapatan

Pengungkapan pendapatan merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam pembuatan laporan keuangan suatu entitas. Pengungkapan ini dianggap sebagai proses menyampaikan informasi tambahan tentang pendapatan entitas yang tidak disajikan dalam laporan laba rugi. Informasi yang termuat dalam pengungkapan pendapatan bertujuan untuk membantu pengguna laporan keuangan dalam memahami sumber, waktu, sifat, jumlah, serta ketidakpastian arus kas yang timbul atas kontrak dengan pelanggan.

Berdasarkan PSAK 72, pengungkapan pendapatan suatu entitas harus memuat informasi kualitatif maupun kuantitatif yang berkaitan dengan:

1. Kontrak dengan pelanggan;
2. Pertimbangan yang signifikan terkait perubahan dalam penerapan pernyataan atas suatu kontrak;
3. Pengakuan aset dari biaya yang digunakan untuk memenuhi kewajiban pelaksanaan dalam kontak dengan pelanggan.

Informasi yang diungkapkan harus memuat penggunaan metode pengakuan pendapatan yang diadopsi oleh entitas disertai dengan latar belakang digunakannya

metode tersebut. Entitas juga harus mengungkapkan kapan waktu pelanggan memiliki kendali atas barang atau jasa. Lebih lanjut, perusahaan harus mengungkapkan informasi yang berkaitan dengan harga transaksi serta alokasinya terhadap kewajiban pelaksanaan kontrak.