

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Ika Yulika (2005)

Hasil Peneliti terdahulu adalah meneliti perusahaan yang membeli *franchise* (*franchisee*), yang kantor pusatnya berada di luar negeri. Sehingga perlakuan akuntansinya ada pembayaran royalti, yang memakai PSAK 10 tentang kurs tanggal transaksi dan bagian pajaknya ada pajak penghasilan pasal 26 Undang-undang No 36 Pajak Penghasilan tentang pengurang pajak luar negeri.

Persamaan : Teknik pengumpulannya menggunakan metode kualitatif dengan observasi dan wawancara. Dan Meneliti Perusahaan *Franchise*.

Perbedaan : Peneliti terdahulu meneliti *franchisee* yaitu yang membeli *franchise*. Dan kantor *franchisor* berada di diluar negeri sehingga adanya PPh pasal 26 sebagai pemotong untuk menghindari Perjanjian Pengindaran Pajak Berganda – P3B (*tax treaty*).

Nurin Dewi Arifiah (2008)

Hasil Penelitian terdahulu adalah hukum atas perusahaan waralaba atau *franchise* di apotek K-24 Semarang.

Persamaan : Meneliti Perusahaan *Franchise*.

Perbedaan : Peneliti terdahulu meneliti dari segi hukum yang ada di perusahaan *franchise*

Ani Saraswati (2010)

Hasil penelitian terdahulu adalah meneliti salah satu perusahaan *franchise* yang ada di Yogyakarta. Peneliti terdahulu meneliti pendapatan yang sesuai dengan PSAK No. 23 yang berupa *joint fee* dan *royalty fee*.

Persamaan : Meneliti perusahaan *Franchise*, meneliti pemilik bisnis *franchise* (*franchisor*).

Perbedaan : Peneliti terdahulu meneliti akuntansi saja yang diatur dengan PSAK No. 23 tentang pendapatan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Sejarah *Franchise*

Sejarah *franchise* dimulai di Amerika Serikat oleh perusahaan mesin jahit Singer sekitar tahun 1850 – an. Pada saat itu, Singer membangun jaringan distribusi

hampir di seluruh daratan Amerika untuk menjual produknya. Di samping menjual mesin jahit, para distributor tersebut juga memberikan pelayanan purna jual dan suku cadang. Jadi para distributor tidak semata menjual mesin jahit, akan tetapi juga memberikan layanan perbaikan dan perawatan kepada konsumen. Walaupun tidak terlampau berhasil, Singer telah menebarkan benih untuk *franchising* di masa yang akan datang dan dapat diterima secara universal.

Pola ini kemudian diikuti oleh industri oleh industri mobil, industri minyak dengan pompa bensinnya serta industri minuman ringan. Mereka ini adalah para produsen yang tidak mempunyai jalur distribusi untuk produk-produk mereka, sehingga memanfaatkan sistem *franchise* ini di akhir-akhir abad ke 18 dan diawal abad ke 19.

Sesudah perang dunia ke 2, usaha eceran mengadakan perubahan dari orientasi produk ke orientasi pelayanan. Disebabkan kelas menengah mulai sangat mobile dan mengadakan relokasi dalam jumlah besar ke daerah-daerah pinggiran kota, maka banyak rumah makan / restoran atau *drive in* mengkhususkan dalam makanan siap saji dan makanan yang bisa segera di makan di perjalanan.

Pada awalnya istilah *franchise* tidak dikenal dalam kepustakaan Hukum Indonesia, hal ini dapat dimaklumi karena memang lembaga *franchise* ini sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis masyarakat Indonesia. Namun karena pengaruh globalisasi yang melanda di berbagai bidang, maka *franchise* ini kemudian masuk ke dalam tatanan budaya dan tatanan hukum masyarakat Indonesia.

Waralaba mulai ramai dikenal di Indonesia sekitar tahun 1970-an dengan mulai masuknya *franchise* luar negeri seperti *Kentucky Fried Chicken*, *Swensen*, *Shakey Piza* dan kemudian diikuti pula oleh *Burger King* dan *Seven Eleven*, Walaupun sistem *franchise* ini sebetulnya sudah ada di Indonesia seperti yang diterapkan oleh Bata dan yang hampir menyerupainya ialah SPBU (pompa bensin).

Pada awal tahun 1990 – an *International Labour Organization* (ILO) pernah menyarankan Pemerintah Indonesia untuk menjalankan sistem *franchise* guna memperluas lapangan kerja sekaligus merekrut tenaga – tenaga ahli *franchise* untuk melakukan survei, wawancara, sebelum memberikan rekomendasi. Hasil kerja para ahli *franchise* tersebut menghasilkan “*Franchise Resource Center*” dimana tujuan lembaga tersebut adalah mengubah berbagai macam usaha menjadi *franchise* serta mensosialisasikan sistem *franchise* ke masyarakat Indonesia.

Istilah *franchise* ini selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya kemudian istilah *franchise* dicoba di Indonesiakan dengan istilah ‘waralaba’ yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM) sebagai padanan istilah *franchise*. Waralaba berasal dari kata wara (lebih atau istimewa) dan laba (untung), maka waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih / istimewa.

Pertumbuhan bisnis waralaba yang tumbuh subur di Indonesia, pada prinsipnya tidak lepas dari peran serta dari merek-merek waralaba lokal.

Perkembangan waralaba lokal yang semakin pesat, bisa dilihat dari masih sangat terbukanya peluang usaha ini untuk mewaralabakan perusahaan – perusahaan tradisional yang telah mempunyai merek dagang dan sistem yang stabil.

Merek-merek lokal ini diarahkan pemerintah untuk bernaung di bawah AFI (Asosiasi *Franchise* Indonesia) yang merupakan asosiasi resmi yang diakui oleh pemerintah dalam bidang waralaba. Asosiasi ini merupakan anggota dari IFA (*International Franchise Association*) yang adalah organisasi *franchise* skala internasional. AFI didirikan pada tanggal 22 November 1991 dengan bantuan dari ILO (*International Labour Organization*) dan Pemerintah Indonesia. Asosiasi ini salah satunya bertujuan untuk mengembangkan *franchise* dalam rangka penciptaan distribusi nasional, kesempatan kerja, dan pengembangan usaha kecil menengah (UKM).

2.2.2 Pengertian dan Definisi Waralaba (*Franchise*)

Pengertian *Franchise* berasal dari bahasa Perancis *affranchir* yang berarti *to free* yang artinya membebaskan. Dengan istilah *franchise* di dalamnya terkandung makna, bahwa seseorang memberikan kebebasan dari ikatan yang menghalangi kepada orang untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu. Dalam bidang bisnis *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seorang wirausaha untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu.

Franchise ini merupakan suatu metode untuk melakukan bisnis, yaitu suatu metode untuk memasarkan produk atau jasa ke masyarakat. Selanjutnya disebutkan

pula bahwa *franchise* dapat didefinisikan sebagai suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, di mana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala kecil dan menengah (*franchisee*), hak – hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu dengan cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu, di suatu tempat tertentu.

Dari segi bisnis dewasa ini, istilah *franchise* dipahami sebagai suatu bentuk kegiatan pemasaran dan distribusi. Di dalamnya sebuah perusahaan besar memberikan hak atau privelege untuk menjalankan bisnis secara tertentu dalam waktu dan tempat tertentu kepada individu atau perusahaan yang relatif lebih kecil. *Franchise* merupakan salah satu bentuk metode produksi dan distribusi barang atau jasa kepada konsumen dengan suatu standard dan sistem eksploitasi tertentu. Pengertian standar dan eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, serta sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian dan pengedarannya.

Sementara itu Munir Fuady menyatakan bahwa *Franchise* atau sering disebut juga dengan istilah waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) atau lebih perusahaan, di mana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai *franchisor* dan pihak yang lain sebagai *franchisee*, di mana di dalamnya diatur bahwa pihak - pihak franchisor sebagai pemilik suatu merek dari *know - how* terkenal, memberikan hak kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis dari / atas suatu produk barang atau jasa, berdasar dan sesuai rencana komersil yang telah

dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan yang eksklusif ataupun noneksklusif, dan sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada franchisor sehubungan dengan hal tersebut. Selanjutnya Munir Fudy mengatakan lagi bahwa *Franchisee* adalah suatu lisensi kontraktual diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang :

1. Mengizinkan atau mengharuskan *franchisee* selama jangka waktu *franchise*, untuk melaksanakan bisnis tertentu dengan menggunakan nama khusus yang dimiliki atau berhubungan dengan pihak *franchisor*.
2. Memberikan hak kepada *franchisor* untuk melaksanakan pengawasan berlanjut selama jangka waktu *franchise* terhadap aktivitas bisnis *franchise* oleh *franchisee*.
3. Mewajibkan pihak *franchisor* untuk menyediakan bantuan kepada *franchisee* dalam hal melaksanakan bisnis *franchise* tersebut semisal memberikan bantuan pendidikan, perdagangan, manajemen, dan lain-lain.
4. Mewajibkan pihak *franchisee* untuk membayar secara berkala kepada *franchisor* sejumlah uang sebagai imbalan penyediaan barang dan jasa oleh pihak *franchisor*.

Adapun definisi *franchise* menurut *Asosiasi Franchise International* adalah “suatu hubungan berdasarkan kontrak antara *franchisor* dengan *franchisee*. Pihak *franchisor* menawarkan dan berkewajiban memelihara kepentingan terus – menerus pada usaha *franchise* dalam aspek – aspek pengetahuan dan pelatihan. Sebaliknya *franchisee* memiliki hak untuk beroperasi di bawah merek atau nama dagang yang

sama, menurut format dan prosedur yang ditetapkan oleh *franchisor* dengan modal dan sumber daya *franchisee* sendiri”.

Sedangkan menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia yang dimaksud dengan *franchise* adalah “suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara – cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu”.

Menurut Munir Fuady, bahwa *franchise* mempunyai karakteristik dasar sebagai berikut :

1. Unsur Dasar

Ada 3 (tiga) unsur dasar yang harus selalu dipunyai, yaitu :

- a. pihak yang mempunyai bisnis *franchise* disebut sebagai *franchisor*.
- b. pihak yang menjalankan bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisee*.
- c. adanya bisnis *franchise* itu sendiri.

2. Produk Bisnisnya Unik.

3. Konsep Bisnis Total Penekanan pada bidang pemasaran dengan konsep P4 yakni *Product, Price, Place* serta *Promotion*.

4. *Franchise* Memakai / Menjual Produk

5. *Franchisor* Menerima Fee dan Royalti.

6. Adanya pelatihan manajemen dan skill khusus

7. Pendaftaran Merek Dagang, Paten atau Hak Cipta.
8. Bantuan Pendanaan dari Pihak *Franchisor*.
9. Pembelian Produk Langsung dari *Franchisor*.
10. Bantuan Promosi dan Periklanan dari *Franchisor*.
11. Pelayanan pemilihan Lokasi oleh *Franchisor*.
12. Daerah Pemasaran yang Eksklusif.
13. Pengendalian / Penyeragaman Mutu.
14. Mengandung Unsur Merek dan Sistem Bisnis.

Sejalan dengan hal ini, *franchise* atau waralaba dalam Black's Law Dictionary diartikan sebagai :

“A special privilege granted or sold, such as to use a name or to sell products or service. In its simple terms, a franchise is a license from owner of trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark more broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchisee undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the Franchisor, and the Franchisor undertakes to assist the franchisee through advertising, promotion and other advisory services”.

(Rumusan tersebut di atas, bahwa waralaba ternyata tidak juga mengandung unsur-unsur sebagaimana yang diberikan pada lisensi, hanya saja dalam pengertian waralaba tersebut dalam Blacks'Law Dictionary, waralaba menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang *franchisor* (pemberi waralaba) dimana pihak *franchise* (penerima waralaba) berkewajiban untuk mengikuti metode dan tatacara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam kaitannya dengan pemberian izin dan

kewajiban pemenuhan standar dari pemberi waralaba, artinya akan memberikan bantuan pemasaran, promosi maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan baik.

Black's Law Dictionary, menyatakan bahwa pengertian eksklusivitas memberikan pengertian sama dengan *franchise* dealer, yakni menunjukkan bahwa eksklusivitas yang diberikan oleh penerima waralaba ternyata (adakalanya) diimbangi oleh pemberian eksklusivitas oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba atas suatu wilayah kegiatan tertentu. Sedangkan makna eksklusivitas dalam Black's Law Dictionary memberikan arti bagi *franchise* (hak kelola), sebagai suatu hak khusus yang diberikan kepada franchise dealer oleh suatu usaha manufaktur atau organisasi jasa waralaba, untuk menjual produk atau jasa pemilik waralaba di suatu wilayah tertentu, dengan atau tanpa eksklusivitas.

British Franchise Association (BFA) mendefinisikan *franchise* sebagai berikut : *Franchisor* adalah *contractual license* yang diberikan oleh suatu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang :

- a. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan usaha selama periode *franchise* berlangsung, suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*.
- b. *Franchisor* berhak untuk menjalankan control yang berlanjut selama periode *franchise*.

- c. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchiseenya* (berhubungan dengan pemberian pelatihan, merchandising, atau lainnya).
- d. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama periodik *franchise* berlangsung, membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas *franchise* atau produk atau jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.
- e. Bukan merupakan transaksi antara perusahaan induk (*holding company*) dengan cabangnya atau antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.

Sehingga jelas bahwa waralaba melibatkan suatu kewajiban untuk menggunakan suatu sistem dan metode yang ditetapkan oleh pemberi waralaba termasuk di dalamnya hak untuk mempergunakan merek dagang. Dengan membeli sistem yang teruji dan merek dagang yang terkenal, siapapun yang memenuhi kualifikasi berdasarkan ketentuan pemilik bisnis waralaba, pasti bisa memiliki bisnis sesuai dengan kategori produk yang disenangi atau kategori tren bisnis yang akan datang.

2.2.3 Perlakuan Akuntansi

Perlakuan akuntansi berisi pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan yaitu atas *franchise*.

2.2.3.1 Perlakuan Akuntansi atas *Franchise*

Perlakuan akuntansi atas aktiva tak berwujud tidak jauh beda dengan aktiva berwujud. Akuntansi tak berwujud dibagi menjadi dua dari apakah aktiva tersebut mempunyai masa manfaat yang terbatas (*limited-life intangibles*) atau masa manfaat yang tak terbatas (*indefinite-life intangibles*).

Jika aktiva tak berwujud termasuk dalam (*limited-life intangibles*) maka aktiva tersebut harus diamortisasi selama masa manfaat. Tapi jika aktiva tidak berwujud termasuk dalam (*indefinite-life intangibles*) maka aktiva tersebut tidak boleh di amortisasi dan dilaporkan sesuai dengan biaya perolehan. Dan diatur dalam PSAK 19 Tentang Aktiva Tak Berwujud.

1. Pengakuan *Franchise*

Pengakuan dilakukan untuk mengetahui kapan suatu transaksi dibuat jurnalnya. Pengakuan atas *franchise* harus memenuhi kriteria pengakuan yang terdapat dalam PSAK No. 19, yaitu

1. Pada Paragraf 21 : Aset tidak berwujud harus diakui jika, dan hanya jika:
 - a) Kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat ekonomis masa depan dari asset tersebut; dan
 - b) Biaya perolehan asset tersebut dapat diukur secara andal.

2. Pada Paragraf 22 : Dalam menilai kemungkinan adanya manfaat ekonomis masa depan, entitas harus menggunakan asumsi masuk akal dan dapat dipertanggungjawabkan yang merupakan estimasi terbaik manajemen atas kondisi ekonomi yang berlaku sepanjang masa manfaat aset tersebut.
3. Pada Paragraf 24 : Aset tidak berwujud pada awalnya harus diakui sebesar biaya perolehan.

Dari paragraf diatas dapat disimpulkan bahwa aktiva tak berwujud diakui jika kemungkinan besar perusahaan akan memperoleh manfaat ekonomis masa depan dari aktiva tersebut dan biaya perolehan itu dapat diukur secara andal. Dalam menilai kemungkinan adanya manfaat ekonomis masa depan, perusahaan harus menggunakan asumsi yang masuk akal dan dapat dipertanggungjawabkan, yang sesuai kondisi ekonomi yang berlaku sepanjang masa manfaat aktiva tersebut. Suatu aktiva tidak terwujud harus diakui sebesar biaya perolehan yaitu jumlah uang kas atau setara kas yang dibayarkan atau nilai wajar sumber daya yang dikeluarkan untuk mendapatkan aktiva pada saat perolehan.

Sedangkan pengakuan atas amortisasi *franchise* juga terdapat dalam PSAK No. 19 pada paragraph 97 dinyatakan bahwa biaya amortisasi setiap periode harus diakui sebagai beban kecuali PSAK lainnya mengizinkan atau mengharuskannya untuk dimasukkan ke dalam nilai tercatat aktiva lain. Maksudnya adalah sebagai biaya

perolehan dari *franchise* dengan *limited life* harus diamortisasi sebagai *operating expense* selama masa manfaat *franchise*.

2. Pengukuran *Franchise*

Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan seperti aktiva, kewajiban, ekuitas, penghasilan dan beban dalam neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran atas biaya perolehan *franchise* terdapat dalam PSAK No.19 yaitu sebagai berikut :

1. Pada Paragraf 26 : Biaya aset tidak terwujud yang diperoleh secara terpisah biasanya dapat diukur secara andal. Hal itu akan tampak jelas jika pembayaran dilakukan dalam bentuk uang tunai atau aset moneter lainnya.
2. Pada Paragraf 27 : Biaya perolehan aset tidak terwujud terdiri dari :
 - a) Harga beli, termasuk bea cukai masuk (import), dan pajak pembelian yang tidak dapat dikembalikan, setelah dikurangkan diskon dan rabat: dan
 - b) Segala biaya yang dapat dikaitkan secara langsung dalam mempersiapkan aset tersebut sehingga siap untuk digunakan.
3. Pada Paragraf 72 : Entitas harus memilih baik model biaya pada paragraf 74 atau model revaluasi pada paragraf 75 sebagai kebijakan akuntansinya. Jika suatu aset tidak berwujud dicatat dengan menggunakan model revaluasi,

semua aset lainnya dalam kelas tersebut harus dicatat dengan menggunakan model yang sama, kecuali tidak ada pasar aktif untuk aset tersebut.

4. Pada Paragraf 74 : Setelah pengakuan awal, suatu aset tidak berwujud harus dinilai pada biaya perolehannya dikurangi oleh akumulasi penyusutan dan akumulasi kerugian atas penurunan nilai.
5. Pada Paragraf 75 : Setelah pengakuan awal, suatu aset tidak berwujud harus dinilai atas nilai revaluasinya, dicatat pada nilai pasar pada tanggal revaluasi dikurangi nilai akumulasi penyusutan selanjutnya dan akumulasi kerugian penurunan nilai aset selanjutnya. Untuk tujuan revaluasi berdasarkan pernyataan ini, nilai wajar harus ditentukan dengan menggunakan referensi dari sebuah pasar aktif. Revaluasi harus dilakukan secara rutin pada tiap akhir periode pelaporan sehingga jumlah tercatat aset tidak memiliki perbedaan yang material dengan nilai wajarnya.

Dari paragraf diatas dapat disimpulkan bahwa biaya perolehan yang terdiri dari harga beli, bea cukai, pajak, dan semua pengeluaran langsung dalam mempersiapkan aktiva tersebut sehingga siap digunakan sesuai tujuannya. Dan apabila ada diskon atau rabat. Maka diskon atau rabat dapat mengurangi biaya perolehan aktiva. Pengukuran dibedakan menjadi dua model yaitu model biaya atau harga perolehan dan model revaluasi. Model biaya, biaya perolehan dikurangi oleh akumulasi penyusutan dan akumulasi kerugian atas penurunan nilai. Sedangkan Model

revaluasi, dicatat pada nilai pasar pada tanggal revaluasi dikurangi nilai akumulasi penyusutan dan kerugian penurunan nilai aset.

3. Penyajian *Franchise*

Franchise disajikan di neraca dalam laporan keuangan sebagai aktiva tak berwujud karena mempunyai 2 (dua) karakteristik utama yaitu,

1. Kurangnya keberadaan secara fisik

Tidak seperti aktiva berwujud *property, equipment, dan plant*, aktiva tidak berwujud memperoleh nilai dari hak-hak karena memperbolehkan perusahaan mempergunakannya.

2. Bukan instrumen keuangan

Aset – aset seperti deposito bank, piutang, dan investasi jangka panjang dalam bentuk obligasi dan saham tidak diklasifikasikan sebagai aktiva tak berwujud.

Aset –aset ini adalah instrumen keuangan. Mereka mempunyai nilai dari hak (klaim) untuk menerima kas atau (*cash equivalent*) di masa depan.

Franchise masuk dalam elemen aktiva bagian aktiva tidak lancar. Definisi aktiva adalah sumber daya yang dikendalikan oleh perusahaan sebagai akibat peristiwa di masa lampau dan bagi perusahaan diharapkan akan menghasilkan manfaat ekonomis di masa depan.

Definisi beban yang mencakupi kerugian maupun beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa. Beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa meliputi, misalnya, beban pokok penjualan, gaji, dan penyusutan. Beban tersebut biasanya berbentuk arus kas keluar atau berkurangnya aktiva seperti kas dan setara kas, persediaan dan aktiva tetap.

Semua beban di sajikan dalam laporan laba rugi sebagai beban atas dasar prosedur alokasi yang rasional dan sistematis. Prosedur alokasi ini dimaksudkan untuk mengakui beban dalam periode akuntansi yang menikmati manfaat ekonomi aktiva.

4. Pengungkapan *Franchise*

Pengungkapan atas *franchise* diatur dalam PSAK No.19 pada paragraf 119 antara lain : Suatu entitas harus mengungkapkan hal-hal berikut untuk setiap kelas aset tidak berwujud, dipisahkan antara aset tidak berwujud dihasilkan secara internal dan aset tidak berwujud lainnya:

- a) Apakah masa manfaat tak terbatas atau terbatas, jika masa manfaat terbatas diungkapkan tingkat amortisasi yang digunakan atau masa manfaatnya;
- b) Metode amortisasi yang digunakan untuk aset tidak berwujud dengan masa manfaat terbatas;

- c) Jumlah tercatat bruto dan akumulasi penyusutan (secara agregat dengan akumulasi kerugian akibat penurunan nilai) pada awal dan akhir;
- d) Unsur - unsur dalam laporan pendapatan komprehensif yang mana amortisasi aset tidak berwujud termasuk (didalamnya);
- e) Pengakuan atas jumlah tercatat pada awal dan akhir periode menunjukkan:
 - vi. Setiap Amortisasi yang diakui selama periode;
 - vii. Perubahan lainnya pada jumlah tercatat aset selama periode.

Dari paragraf diatas dapat disimpulkan dengan menggunakan masa manfaat amortisasi dapat diketahui apakah diperlukan pengujian penurunan nilai atau tidak. Jika ternyata pengujian penurunan nilai dilakukan maka kerugian penurunan nilai tersebut harus diungkapkan. Selain itu perubahan lain dalam nilai selama periode berjalan harus diungkapkan.

2.2.4 Akuntansi Perpajakan

Definisi Pajak menurut beberapa ahli yang dikutip Sukrisno Agoes (2007 : 3) sebagai berikut :

Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H :

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal-balik (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan, dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

Prof. Dr. P. J. A. Andriani :

Pajak adalah iuran kepada Negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung dengan tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan.

Prof Dr. MJH. Smeets :

Pajak adalah prestasi kepada pemerintah yang terutang melalui norma-norma umum, dan yang dapat dipaksakan, tanpa adanya kontraprestasi yang dapat ditunjukkan secara individual; maksudnya adalah membiayai pengeluaran pemerintah.

Akuntansi Pajak adalah Akuntansi yang berkaitan dengan perhitungan perpajakan dan mengacu pada peraturan dan perundang-undangan perpajakan beserta aturan dan pelaksanaannya (Djoko muljono 2006 : 1). Akuntansi perpajakan secara khusus menyajikan laporan keuangan dan informasi lain kepada administrasi pajak. Tujuan dari laporan akuntansi pajak adalah untuk menyajikan informasi untuk menghitung besarnya pendapatan kena pajak.

2.2.5 Transaksi – Transaksi *Franchise*

Transaksi – transaksi *franchise* yang sering terjadi perusahaan *franchise* (*franchisor*) adalah pendapatan. Pendapatan berupa royalti, penjualan bahan baku,

investasi, dan lain-lain. Maka perlakuan akuntansi atas pendapatan diatur dalam PSAK No. 23.

1. Pengakuan

Penerimaan kepada *franchisor* diakui atas dasar akrual sebagai pendapatan dalam laporan laba rugi. Pendapatan yang terjadi sebagai peningkatan aktiva dan dapat diukur secara andal. Yang berarti pengakuan pendapatan terjadi bersamaan dengan pengakuan penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas.

2. Pengukuran

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut di penuhi :

- a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut;

- e. Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

3. Pengungkapan Royalti

Perusahaan harus mengungkapkan :

- a. Kebijakan akuntansi yang dianut untuk pengakuan pendapatan termasuk metode yang dianut untuk tingkat penyelesaian transaksi penjualan jasa;
- b. Jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan dari : penjualan barang, penjualan jasa, bunga, royalti, deviden;
- c. Jumlah pendapatan yang berasal dari pertukaran barang atau jasa dimasukkan dalam setiap kategori yang signifikan dari pendapatan.

2.2.6 Pajak Atas Aset Tidak Berwujud

Pajak atas aset tidak berwujud atau *franchise* diatur dalam Undang – Undang No 36 Tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan.

2.2.6.1 Amortisasi

Proses penyusutan aset tidak berwujud dalam akuntansi dan perpajakan disebut amortisasi. Menurut ketentuan perpajakan, amortisasi atas aset tidak berwujud dan biaya lain yang mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun dapat dilakukan dengan 2 metode, yaitu metode saldo menurun (*double declining method*) dan metode

garis lurus (*straight line method*). Adapun tarif amortisasi yang diatur dalam pasal 11A ayat 2 sebagai berikut :

Kelompok Harta Tak Berwujud	Masa Manfaat	Tarif Amortisasi	
		Garis Lurus	Saldo Menurun
Kelompok 1	4 Tahun	25%	50%
Kelompok 2	8 Tahun	12.5%	25%
Kelompok 3	16 Tahun	6.25%	12.5%
Kelompok 4	20 Tahun	5%	10%

(Undang-Undang Perpajakan)

Untuk harta tidak berwujud yang masa manfaatnya tidak tercantum pada kelompok masa manfaat yang ada, maka Wajib Pajak menggunakan masa manfaat yang terdekat. Misalnya harta tidak berwujud dengan masa manfaat yang sebenarnya 6 tahun dapat menggunakan kelompok masa manfaat 4 tahun atau 8 tahun. Dalam hal masa manfaat yang sebenarnya 5 tahun, maka harta tidak berwujud tersebut amortisasi menggunakan kelompok masa manfaat 4 tahun.

2.2.6.2 Pencatatan dan Pengakuan Biaya Dibayar Dimuka

Biaya dibayar dimuka disini meliputi royalti yang diatur dalam pasal 23

Undang – Undang No 36 Tentang Pajak Penghasilan berupa :

Penghasilan yang berupa royalti, pihak yang menerima royalti dikenakan PPh Pasal pasal 23 sebesar 15% dari penghasilan bruto dan pajak yang dibayar dimuka PPh Pasal 23 atas royalti tersebut menjadi kredit pajak bagi pihak penerima royalti.

Contoh Soal :

PT. A menerima penghasilan berupa royalti dari PT. B sebesar Rp 100.000.000 dan atas royalti itu PT. A memunggut PPN 10% sebesar Rp 10.000.000 dari PT. B.

Atas transaksi tersebut dicatat oleh PT. A sebagai *franchisor* adalah

Db Kas/Bank	Rp 95.000.000
Db PPh Pasal 23 dibayar dimuka	Rp 15.000.000
Kr PPN Keluaran	Rp 10.000.000
Kr Pendapatan royalti	Rp 100.000.000

Jurnal PT. B sebagai *franchisee* adalah

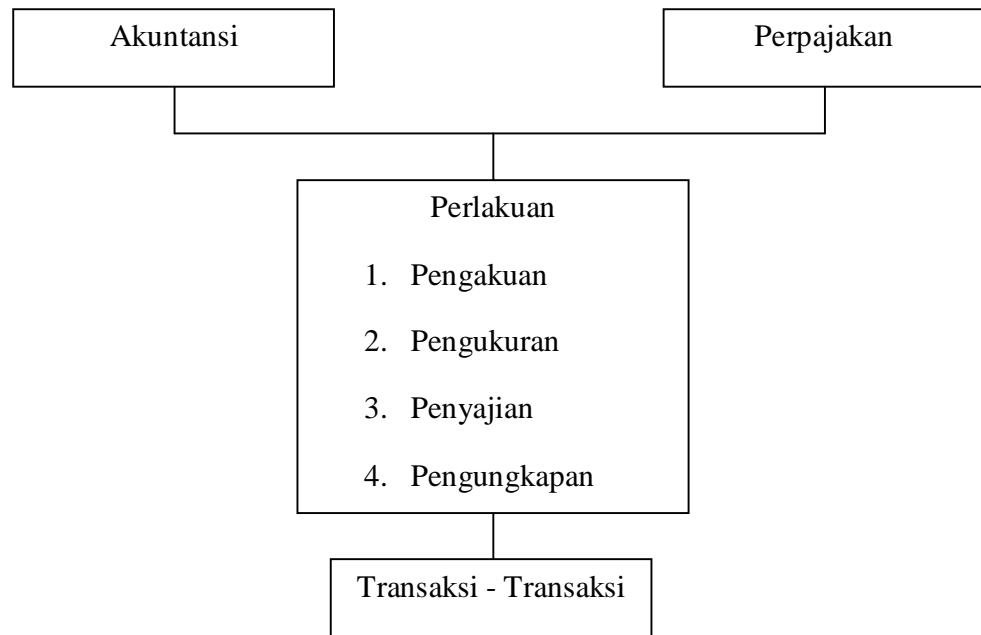
Db Beban royalti	Rp 100.000.000
Db PPN Masukan	Rp 10.000.000
Kr Utang PPh Pasal 23	Rp 15.000.000
Kr Kas/Bank	Rp 90.000.000

Bagi pihak pemotong (*franchisee*) memotong PPh pasal 23 pada saat pembayaran (saat yang terutang). Pemotong (*franchisee*) memberikan bukti potong PPh pasal 23 kepada pihak yang dipotong (*franchisor*). Pemotong menyetorkan PPh pasal 23 secara kolektif per bulan pemotongannya dan disetorkan paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya dengan menggunakan Surat Setoran Pajak atas nama

pemotong PPh pasal 23. Kemudian, pemotong melaporkan pemotongan dan penyetoran PPh pasal 23 paling lambat tanggal 20 bulan berikutnya dengan menggunakan SPT masa PPh pasal 23. Bagi pihak yang dipotong (*franchisor*) PPh pasal 23 merupakan pengkreditan pajak, kecuali PPh pasal 23 tersebut bersifat final.

2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran



Dari gambar diatas, dapat dijabarkan dari sisi akuntansi dan perpajakan menjelaskan pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan dari transaksi-transaksi yang ada di *franchise*.