

**PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS TRANSAKSI *E-COMMERCE*  
(KASUS PADA TOKO AIPEL COMPUTER)**

**A R T I K E L I L M I A H**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Strata Satu  
Jurusan Akuntansi



Oleh:

**GUMILAR JAYA TAMBUNAN**  
**NIM : 2009340735**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
S U R A B A Y A  
2012**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Gumilar Jaya Tambunan  
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 26 Januari 1986  
N.I.M : 2009340735  
Jurusan : Akuntansi  
Program Pendidikan : Strata I  
Konsentrasi : Sistem Informasi  
Judul : Pengakuan Pendapatan Atas Transaksi  
*E-Commerce* (Kasus Pada Toko Aipel Computer)

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,  
Tanggal : 8 Okt 2012

  
(Triana Mayasari, SE., M.Si., Ak.)

Ketua Program Studi S1 Akuntansi,  
Tanggal : 09 Okt 2012

  
(Supriyati, SE., M.Si., Ak.)

# PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS TRANSAKSI *E-COMMERCE* (KASUS PADA TOKO AIPEL COMPUTER)

**Gumilar Jaya Tambunan**

STIE Perbanas Surabaya

Email: [2009340735@students.perbanas.ac.id](mailto:2009340735@students.perbanas.ac.id)

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

## ABSTRACT

*The goal of this research is to recognition to learn more about the company's revenue for e-commerce Stores for Computer Aipel in his business revenue recognition. This research using a sample taken on the basis of observation. Design research is included in the descriptive research. Based on these data can be inferred that the results of research that has been done, then it can be drawn a conclusion that Mini Market Aipel Computer has done the basics of accounting which can be generally accepted in running his business. The related revenue recognition in transaction-based E-Commerce business, where all the cheating or fraud can occur.*

**Key Words :** *Revenue Recognition, E-Commerce Transactions.*

### **Pendahuluan**

Sebuah perusahaan pada saat didirikan mempunyai tujuan yang berbeda tetapi pada umumnya, perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh pendapatan atas hasil usaha yang dijalankan, salah satunya melalui transaksi penjualan barang dan ataupun jasa. Pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan, akan membantu *going concern* perusahaan memiliki masa depan yang cerah. PSAK No. 23 Paragraf 35 sampai 38 (2010 : 23.3), mendefinisikan pendapatan, yaitu: Arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan berasal dari penjualan barang dan penyerahan jasa serta diukur dengan pembebanan yang dikenakan kepada pelanggan, klien, atau penyewa untuk barang dan jasa yang disediakan bagi mereka. Pendapatan juga mencakup keuntungan dari penjualan atau pertukaran aktiva (selain saham yang diperdagangkan),

bunga, dan dividen yang diperoleh dari investasi, dan peningkatan lainnya dalam ekuitas pemilik kecuali yang berasal dari kontribusi modal dan penyesuaian modal, *Accounting Terminologi Bulletin No. 2* dalam Ahmed Riahi – Belkaoui (2006 : 279).

Pendapatan yang semakin meningkat dalam kurun waktu tertentu, menyebabkan perusahaan tidak ingin meninggalkan peluang yang baik namun menantang ini, dikutip dari penelitian Adimas Bagus Prilnanda (2009) menyatakan bahwa tantangan dan peluang yang makin meningkat, perlu dilakukan restrukturisasi strategi organisasi, perusahaan disarankan mulai menggunakan teknologi untuk memperluas pasar dan mulai memasuki pasar internasional.

Perkembangan teknologi komunikasi dan komputer menyebabkan perubahan kultur, dalam era *information age*, media elektronik menjadi media andalan untuk melakukan komunikasi bisnis. Satu alasan bagi pesatnya perkembangan teknologi

tersebut adalah adanya perkembangan jaringan, perusahaan, perangkat lunak, dan spesifikasi. Alasan lain yang tak kalah krusial adalah meningkatnya persaingan dan berbagai tekanan bisnis lain, selain itu perkembangan *customer* lewat internet menurut survey dari IDC, telah memprediksikan akan ada sistem ekonomi baru, bahwa perusahaan baru dan lama akan terkoneksi lewat internet, sehingga dipilihlah jalur *Electronic Commerce (e-commerce)* yang diharapkan oleh perusahaan sebagai jembatan hubungan komunikasi dengan pelanggan baik dengan beda jarak dan waktu, Martinus (2004 : 6) dikutip oleh Adimas Bagus Prilnanda (2009).

*E-Commerce* merupakan *extention* dari *commerce* dengan mengeksplorasi media elektronik, Budi Raharjo (1999) dikutip oleh Adimas Bagus Prilnanda (2009), merupakan konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada *World Wide Web Internet*, Shim, Qureshi, Siegel, Siegel dalam M. Suyanto (2003 : 11).

Permasalahan ini juga timbul oleh karena perubahan sistem yang dianut perusahaan dari bisnis konvensional/*off-line* (memiliki jam tutup/buka) seperti layaknya perusahaan pada umumnya yang bersifat tradisional, oleh karena perusahaan telah mengadaptasi pada sistem terbaru yaitu bisnis *e-commerce/on-line* (tidak memiliki batas waktu operasional), sehingga hal ini menimbulkan perbedaan yang cukup signifikan bagi sebuah perusahaan untuk semakin giat memantau perkembangan transaksinya karena setiap detik maupun setiap *customer* dari bagian bumi manapun dapat melakukan transaksi, dimana data transaksi arus masuk dan keluar dapat terjadi secara cepat, namun apakah hal ini pun juga sama dengan pengakuan pendapatan pada umumnya, sehingga dapat dikategorikan sama atukah ada perbedaannya.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada latar belakang masalah diatas, maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana Pengakuan Pendapatan Atas Transaksi *E-Commerce* (Kasus Pada Toko Aipel Computer). Penelitian ini untuk mengetahui pengakuan pendapatan perusahaan atas transaksi *e-commerce* selama ini bagi Toko Aipel Computer dalam pengakuan pendapatan usahanya.

## **RERANGKA TEORITIS DAN PREPOSISI**

### **Pengertian *E-Commerce***

Shim, Qureshi, Siegel, Siegel dalam M. Suyanto (2003 : 11), mendefinisikan *E-Commerce* sebagai Konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada *World Wide Web Internet*.

Kalakota dan Whinston dalam M. Suyanto (2003 : 11), mendefinisikan *E-Commerce* dari beberapa perspektif berikut :

**Dari Perspektif Komunikasi,** EC merupakan pengiriman informasi, produk/layanan, atau pembayaran melalui lini telepon, jaringan komputer atau sarana eletronik lainnya.

**Dari Perspektif Proses Bisnis,** EC merupakan aplikasi teknologi menuju otomatisasi transaksi dan aliran kerja perusahaan.

**Dari Perspektif Layanan,** EC merupakan satu alat yang memenuhi keinginan perusahaan, konsumen dan manajemen dalam memangkas *service cost* ketika meningkatkan mutu barang dan kecepatan pelayanan.

**Dari Perspektif *On-Line*,** EC berkaitan dengan kapasitas jual beli produk dan informasi di internet dan jasa *on-line* lainnya.

## **Transaksi Dalam Perdagangan Elektronik**

Bisnis *e-commerce* (transaksi *on-line*), ada beberapa pihak yang terlibat dalam transaksi *on-line* ini. Pihak-pihak ini lebih tepat disebut komponen, karena semuanya bersifat maya (*virtual*). Sesuai dengan standar perusahaan *Secure Electronic Transaction* (SET), komponen-komponen yang terlibat dalam *e-commerce* adalah *Virtual/Physical Smart Card*, *Virtual Point of Sale Merchant*, dan *Virtual Acquire/Payment Gateway*, dalam Aldino K. S. (2008 : 17).

### ***Virtual/Physical Smart Card***

*Virtual* atau *Physical Smart Card*, ini sesungguhnya adalah media yang dipergunakan pembeli atau pelaku transaksi dalam menyerahkan kartu kreditnya kepada kasir di *counter*. Penyerahan kartu kredit ini tidak lagi dilakukan secara fisik, tetapi melalui alat yang disebut *smart card*, dengan *Smart Card* ini pembeli akan mengirimkan informasi dari kartu kredit yang dibutuhkan oleh penjual barang (*merchant*) untuk selanjutnya dilakukan otorisasi atas informasi yang diperolehnya, saat ini *smart card* untuk *e-commerce* tersedia dalam bentuk *software* yang biasa dikenal sebagai *Virtual Smart Card*, dengan *Virtual Smart Card*, pelaku transaksi tidak perlu mengetikkan nomor kreditnya setiap kali melakukan transaksi tetapi hanya tinggal menjalankan *software* ini dan menekan satu tombol tertentu untuk melakukan pembayaran. Contoh *software Virtual Smart Card* ini adalah *vWallet*, *Microsoft Wallet*, dan *Smart Card*.

### ***Virtual Point of Sale/Merchant***

Sebagai tempat penjualan (*Point of Sale/Merchant*) tentunya pedagang /penjual harus mempunyai *software* aplikasi yang benar-benar baik dan lengkap yang mendukung transaksi *on-line*, antara lain: (1) Menyediakan *interface* untuk operasi-

operasi penjualan, seperti manajemen dan laporan pembayaran, (2) Pengiriman laporan transaksi ke pembeli dan ke bagian *finance* yang juga *on-line*, (3) Pengontrolan inventori (persediaan barang), (4) Memiliki *interface* untuk otorisasi secara transparan, (5) Mendukung *Secure Electronic Transaction* (SET) dan *Secure Socket Layer* (SSL) demi keamanan pengiriman data antara pembeli dan *merchant*.

Jadi dengan adanya *Software Virtual Point of Sale*, pembeli akan benar-benar merasakan berada di perusahaan atau tempat penjualan yang sesungguhnya. Pembeli dapat melakukan pemilihan barang yang dibutuhkannya, berapa stok barang yang tersedia, mengetahui jumlah barang yang dibelinya, berapa banyak transaksinya, kapan barang yang akan dibelinya akan tiba tanpa rasa was-was akan salah tagih atau salah debit atas kartu kreditnya. Pembeli akan dapat langsung mencetak dengan printer segala transaksi yang telah dilakukannya saat itu juga dengan komputernya, juga tanpa rasa khawatir akan keamanan informasi yang telah dikirim atau diterimanya saat melakukan transaksi pada *merchant* tersebut.

### ***Virtual Acquire/Payment Gateway***

Pada transaksi sesungguhnya, pihak *merchant*/penjualan melakukan otorisasi kartu kredit si pembeli kepada pihak *acquirer*/pihak banknya yang bekerja sama dengan *Visa* atau *Master Card* sehingga dapat diperoleh informasi apakah kartu kredit itu valid atau tidak, bermasalah atau tidak. Apabila memang tidak bermasalah, pihak *merchant* akan mengirimkan jumlah transaksi yang dilakukan oleh pembeli ke pihak *acquirer*-nya. Pada tahap akhir *acquirer* akan mengeluarkan tagihan pada pihak bank yang mengeluarkan kartu kredit. Selanjutnya dilakukan penagihan oleh bank yang mengeluarkan kartu kredit ini kepada pemilik kartu kredit untuk dibayarkan ke

pihak *merchant*, dengan kata lain pihak *acquirer* dapat dianalogikan sebagai bank sentral dimana seluruh aliran transaksi dan dokumen antara pihak pembeli dan pihak *merchant* terjadi, dalam *e-commerce*, karena seluruh transaksi dilakukan secara *on-line* di internet, *acquirer* tidak lagi dalam bentuk fisik berupa bank, melainkan dalam bentuk *software* yang dapat menangani seluruh fisik berupa bank, melainkan dalam bentuk *software* yang dapat mengenai seluruh aliran transaksi *on-line* ini.

*Software* inilah yang disebut sebagai *Virtual Acquirer* atau *Payment Gateway*. *Virtual Acquirer* ini dapat saja diletakkan disuatu bank tertentu yang bekerja sama dengan beberapa *merchant* untuk membangun sistem *e-commerce*.

Walaupun terdapat banyak pihak yang terlibat dalam *e-commerce*, pada dasarnya hanya terdapat dua pihak yang utama yaitu:

#### **Konsumen (*Consumer*)**

Perdagangan Elektronik, konsumen adalah orang perorangan maupun badan yang menggunakan Internet untuk melakukan perbuatan jual-beli. Orang perorangan tersebut tidak harus memiliki kewarganegaraan yang sama mengingat internet memiliki jangkauan yang tidak terbatas.

#### **Pedagang (*Merchant*)**

Pedagang adalah orang-perorangan atau badan yang menjual barang dan atau jasa kepada konsumen. Umumnya pedagang mempunyai etalase *web* yang memajang produk mereka yang dapat diakses oleh surat elektronik konsumen. Mereka juga mengirim katalog berisi keterangan produk mereka ke surat elektronik (*e-mail*) konsumen. Calon konsumen tinggal memilih produk yang ditawarkan melalui katalog yang tampak dalam layar monitor mereka atau membuka situs *web* pedagang yang mereka inginkan.

#### **Pengakuan Pendapatan**

PSAK No. 23 Poin 13 Paragraf 16 sampai 27 (2010 : 23.6) mendefinisikan pengakuan pendapatan dari penjualan barang, yaitu: Pendapatan dari penjualan barang diakui jika seluruh kondisi berikut dipenuhi : (1) Entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli; (2) Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual; (3) Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal; (4) Kemungkinan besar manfaat ekonomi yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas; dan (5) Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat diukur secara andal.

PSAK No. 23 Poin 17 Paragraf 35 sampai 38 (2010 : 23.7), yaitu: Pendapatan diakui jika kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas. Dalam beberapa kasus, kemungkinan hal tersebut terjadi sangat kecil sampai imbalan diterima..

(*lanjut pada paragraf 01 sampai 10 (2010 : 23.8)*)

..atau faktor ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada kepastian bahwa pemerintah asing akan memberi izin pengiriman imbalan atas penjualan di negara asing. Jika izin pengiriman diberikan, maka ketidakpastian tersebut hilang dan pendapatan diakui. Namun jika ketidakpastian timbul dari kolektabilitas jumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, maka jumlah yang tidak tertagih atau jumlah pemulihan yang kemungkinannya tidak besar lagi diakui sebagai beban bukan sebagai penyesuaian terhadap jumlah pendapatan yang diakui semula.

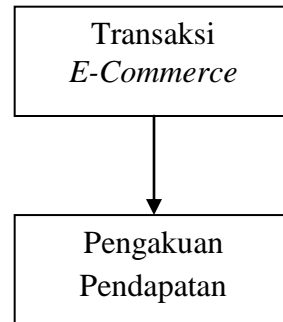
PSAK No. 23 Poin 18 Paragraf 12 sampai 17 (2010 : 23.8), yaitu: Pendapatan dan beban sehubungan dengan transaksi atau peristiwa lain yang sama diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban. Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang terjadi setelah pengiriman barang, biasanya dapat diukur secara andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan telah dipenuhi.

**Pengakuan Pendapatan Atas Transaksi E-Commerce**

Ada dua media pembayaran di dalam *e-commerce* B2C (*Business to Consumer*). Pertama adalah pembayaran tagihan secara elektronik, yang didesain untuk menggantikan cek kertas untuk membayar berbagai pelayanan, seperti tagihan rekening, dan untuk pembelian secara cicilan, seperti barang gadaian dan mobil. Fungsi cek elektronik ini hampir sama dengan cek kertas, tetapi dapat diproses dalam biaya yang lebih rendah. Kedua adalah beberapa bentuk uang tunai elektronik yang dapat dipergunakan untuk membayar pembelian dengan nilai yang terlalu kecil untuk memerlukan penggunaan dan biaya yang menyertai katu kredit serta cek elektronik. Uang tunai elektronik ini dapat disimpan dalam bentuk tanda di dompet elektronik dalam suatu komputer atau dalam bentuk kartu pintar (*smart card*). Apapun medianya, metode ini didesain untuk berfungsi sebagai uang tunai, dengan memberi kenyamanan dan menjaga kerahasiaan nama dalam membayar pembelian secara *on-line*, Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2004 : 66-67), maka hasil penjualan dengan disertai pembayaran dengan salah satu metode ini, dapat diakui sebagai pendapatan oleh penjual.

Kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan digambar 1:

**Gambar 1  
Kerangka Pemikiran**



Transaksi penjualan *on-line* atas transaksi *e-commerce* ini penulis ingin meneliti bagaimana pengakuan pendapatan yang diterapkan perusahaan dalam melihat pengakuan pendapatan yang diperoleh atas transaksi tersebut.

Preposisi : Pengakuan pendapatan perusahaan atas transaksi *e-commerce* dalam memperoleh hasil pendapatan bagi Toko Aipel Computer.

**METODE PENELITIAN**

**Rancangan Penelitian**

Menurut Soehardi Sigit dalam Rachmad Wijaya (2006 : 28), berdasarkan judul penelitian, jenis penelitian menurut tujuannya adalah penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk mengungkapkan dan mendeskripsikan keadaan/ status dari suatu objek, suatu kondisi yang sedang dipelajari.

Menurut Sugiyono dalam Rachmad Wijaya (2006 : 28), berdasarkan jenis data dan analisisnya, penelitian ini merupakan penelitian analisis data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar.

**Batasan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada sebuah perusahaan *e-commerce* yaitu:

Toko Aipel Computer, didalam penelitian ini, penulis membatasi ruang lingkup penelitian sebagai berikut : Penelitian hanya ditekankan pada proses transaksi secara *on-line system* sampai kepada pengakuan pendapatan atas transaksi tersebut.

### **Populasi, Sampel, Data dan Metode Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data**

Populasi dalam hal ini merupakan perusahaan *e-commerce* yang berada di wilayah Kota Surabaya khususnya sebagai lingkup kajian penelitian.

Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebuah tempat usaha yaitu: Toko Aipel Computer.

#### **Data**

Data yang digunakan berdasarkan sumber data adalah data :

#### **Data Primer**

Data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara secara langsung ke objek peneliti, yaitu Toko Aipel Computer.

#### **Data Sekunder**

Data yang diperoleh dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

#### **Metode pengumpulan data**

Prosedur pengumpulan data :

#### **Penelitian lapangan**

Merupakan cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan penelitian melalui :

#### **Wawancara**

Melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik perusahaan yang berkaitan dengan obyek penelitian.

#### **Observasi**

Mengamati secara langsung jalannya aktifitas perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti yaitu pengakuan pendapatan.

#### **Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang mempelajari bukti-

bukti (faktur-faktur, nota, dan dokumen lainnya) yang digunakan perusahaan yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan.

#### **Teknik Analisis Data**

Langkah-langkah yang dilakukan dalam teknik analisa data, yaitu : (1) Mengumpulkan data mengenai perusahaan untuk mengetahui kondisi umum perusahaan, (2) Mempelajari atau memahami pengakuan pendapatan atas transaksi bisnis *e-commerce*, (3) Melakukan analisis data yaitu dengan cara mengumpulkan data yang berhubungan dengan *input* untuk diproses mencapai suatu *output*. *Input* transaksi bisnis *e-commerce* dan *output*-nya berupa pengakuan pendapatan, (4) Mengambil kesimpulan dan saran dari hasil analisis data.

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN Pembahasan**

Pada pembahasan ini, peneliti membandingkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan PSAK No. 23 (Revisi 2010) tentang Pendapatan dan kajian teori lainnya yang diperoleh dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, pembahasan ini dimulai dengan langkah-langkah sebagai berikut:

#### **Aktifitas Toko Aipel Computer dalam memperoleh pendapatan**

Selama ini transaksi *E-Commerce* yang telah dilakukan oleh Toko Aipel Computer melalui Toko Pedia, dalam hal ini sangat menyadari bahwa pendapatan dapat terjadi melalui penjualan *on-line*.

**PSAK No. 23 Paragraf 31 sampai 34 (2010 : 23.1)**, dalam pendahuluan menjelaskan tentang tujuan dari pendapatan, yaitu: Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Transaksi yang dilakukan selama ini oleh Toko Aipel Computer dalam penjualan



*on line*-nya adalah menjual produk-produk berbasis kebutuhan yang bersifat IT dan hal ini juga diatur dalam Ruang Lingkup yang terkandung pada **PSAK No. 23 Poin 01 Paragraf 12 sampai 17 (2010 : 23.2)**, yaitu: “Pernyataan ini diterapkan dalam akuntansi pendapatan yang timbul dari transaksi dan kejadian berikut ini: (a) Penjualan barang; (b) Penjualan jasa; dan (c) Penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen.”

**FASB (1980) dalam SFAC No. 6 dalam Prof. Imam Ghozali dan Dr. Anis Chariri (2007 : 296)**, mendefinisikan pendapatan sebagai berikut: Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu entitas atau penurunan hutang (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa, atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama yang berlangsung terus menerus dari entitas tersebut. (paragraph 78).

**Accounting Terminology Bulletin No. 02 dalam Ahmed Riahi dan Belkaoui (2006 : 279)**, mendefinisikan pendapatan (*revenue*) sebagai berikut: “Pendapatan berasal dari penjualan barang dan penyerahan jasa serta diukur dengan pembebanan yang dikenakan kepada pelanggan, klien, atau penyewa untuk barang dan jasa yang disediakan bagi mereka...”

**Status komoditas yang diperdagangkan**  
Produk-produk yang dijual oleh Toko Aipel Computer di Toko Pedia, sebagian merupakan produk-produk yang telah di beli dari vendor dan jual kembali kepada konsumen. **PSAK No. 23 Poin 02 Paragraf 19 sampai 22 (2010 : 23.2)**, mendefinisikan komoditas perdagangan dalam memperoleh pendapatan, yaitu: Barang meliputi barang yang diproduksi oleh entitas untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dimiliki untuk dijual kembali.

### **Pengesahan (*validation*) dalam penjualan barang-barang dan pengakuan pendapatan atas transaksi *e-commerce***

Toko Aipel Computer menerima Order Pembelian dari konsumen, memvalidasi (mensahkan) terlebih dahulu barang-barang tersebut, bila validasi benar, maka segera di-*input* ke dalam *Software* bernama “Program Toko 3.3” dan menerbitkan Nota Penjualan, selanjutnya Nota Penjualan yang tercetak ini dapat diakui sebagai pendapatan. **PSAK No. 23 Poin 13 Paragraf 16 sampai 27 (2010 : 23.6)** mendefinisikan pengakuan pendapatan dari penjualan barang, yaitu: Pendapatan dari penjualan barang diakui jika seluruh kondisi berikut dipenuhi : a.

Entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli; b. Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual; c. Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal; d. Kemungkinan besar manfaat ekonomi yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas; dan e. Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat diukur secara andal.

Pada Nota Penjualan telah tertera terdapat ongkos kirim yang langsung otomatis dibebankan kepada konsumen saat memesan produk-produk tersebut melalui situs Tokopedia.com, sehingga dimanapun tempat konsumen ingin mengirimkan barang-barang yang dipesan tersebut dapat langsung terjawab berapa ongkos kirim yang ditanggung oleh konsumen tersebut. Hal ini yang menjadi alasan bahwa Toko Aipel Computer telah memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan pada pembeli. Teori yang mendukung untuk hal ini juga diatur dalam **PSAK No. 23 Poin 14 Paragraf 29 sampai 34 (2010 : 23.6)**, yaitu: Penentuan

kapan entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan kepada pembeli memerlukan pengujian atas keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli.

**Prof. Imam Ghozali dan Dr. Anis Chariri (2007 : 302)**, mendefinisikan realisasi pendapatan, yaitu: Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut: (1) Adanya kepastian perubahan produk menjadi bentuk aktiva lain (potensi jasa) melalui kegiatan penjualan yang sah, (2) Diperolehnya aktiva lain (biasanya aktiva lancar) sebagai pengesahan terhadap transaksi penjualan tersebut.

**Prof. Imam Ghozali dan Dr. Anis Chariri (2007 : 304)**, mendefinisikan realisasi pendapatan, yaitu:

Realisasi dianggap sudah terjadi apabila aktiva penukar dapat segera dikonversi menjadi kas atau setaranya (tidak harus kas dan piutang). Diterimanya aktiva penukar baik likuid maupun tidak sebagai kriteria pengakuan pendapatan masih tergantung pada kondisi yang mendasari pertukaran tersebut. Apabila tujuan perusahaan adalah benar-benar menjual barang dan jasa, maka pendapatan dapat diakui.

Terjadinya kesepakatan tersebut diatas antara Toko Aipel Computer dengan Konsumen dalam Transaksi *E-Commerce* ini membuktikan bahwa Toko Aipel Computer dan Konsumen saling percaya dalam penjualan *on-line* ini, dimana barang-barang yang telah dipesan pasti sampai ditangan konsumen dan Toko Aipel Computer akan menerima uang transfer dari Konsumen dari Toko Pedia.

**PSAK No. 23 Poin 17 Paragraf 35 sampai 38 (2010 : 23.7)**, yaitu: Pendapatan diakui jika kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan

mengalir ke entitas. Dalam beberapa kasus, kemungkinan hal tersebut terjadi sangat kecil sampai imbalan diterima..

*(lanjut pada paragraf 01 sampai 10 (2010 : 23.8))*

..atau faktor ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada kepastian bahwa pemerintah asing akan memberi izin pengiriman imbalan atas penjualan di negara asing. Jika izin pengiriman diberikan, maka ketidakpastian tersebut hilang dan pendapatan diakui. Namun jika ketidakpastian timbul dari kolektabilitas jumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, maka jumlah yang tidak tertagih atau jumlah pemulihan yang kemungkinannya tidak besar lagi diakui sebagai beban bukan sebagai penyesuaian terhadap jumlah pendapatan yang diakui semula.

**PSAK No. 23 Poin 18 Paragraf 12 sampai 17 (2010 : 23.8)**, yaitu:

Pendapatan dan beban sehubungan dengan transaksi atau peristiwa lain yang sama diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban. Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang terjadi setelah pengiriman barang, biasanya dapat diukur secara andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan telah dipenuhi.

**Ahmed Riahi dan Belkaoui (2006 : 280)**, menjelaskan penentuan waktu dari pengakuan pendapatan, yaitu: “Pada umumnya diakui bahwa pendapatan dan laba diperoleh sepanjang seluruh tahapan dari siklus operasi (yaitu, selama penerimaan pesanan, produksi, penjualan, dan penagihan).”

**American Accounting Association Committee tahun 1973-1974 mengenai Concepts and Standards External Reporting**, kriteria spesifik untuk pengakuan pendapatan dan laba adalah: (1) Diperoleh, dalam satu pengertian atau yang lain; (2)

Dalam bentuk yang dapat didistribusikan; (3) Hasil dari konferensi yang ditetapkan dalam transaksi antara perusahaan-perusahaan dengan pihak eksternal; (4) Hasil dari penjualan secara legal atau dari proses yang serupa; (5) Terpisah dari modal; (6) Dalam bentuk aktiva yang likuid; (7) Baik dampak kotor maupun porsinya atas ekuitas pemegang saham harus dapat diestimasi dengan tingkat keandalan yang tinggi.

**Ahmed Riahi dan Belkaoui (2006 : 281-282)**, menjelaskan pengakuan pendapatan berdasar kejadian penting, yaitu: Dasar kejadian penting (*critical event basis*) untuk pengakuan pendapat dipicu oleh kejadian penting dalam siklus operasi . kejadian tersebut dapat berupa: (1) Waktu penjualan; (2) Penyelesaian produksi; atau (3) Penerimaan pembayaran setelah penjualan. Dasar penjualan (*sales basis*) untuk pengakuan pendapatan dibenarkan karena: (1) Harga dari produk tersebut diketahui dengan pasti; (2) Pertukaran telah difinalisasi dengan pengantaran barang, sehingga mengarah pada pengetahuan yang objektif atas biaya yang terjadi; dan (3) Dalam hal realisasi, penjualan merupakan kejadian penting.

Hal ini dapat disimpulkan bahwa penjualan barang dagang melalui transaksi *e-commerce* pada Toko Aipel Computer dapat diakui sebagai pendapatan.

#### **KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN**

Penelitian ini dilakukan, bertujuan untuk mengetahui pengakuan pendapatan perusahaan atas transaksi *e-commerce* selama ini bagi Toko Aipel Computer dalam pengakuan pendapatan usahanya, responden yang diteliti, yaitu: Pemilik (Direktur) dan *Sales On-Line*. Pada pengujian penelitian ini, menggunakan Metode Deskriptif Kuantitatif. Peneliti membandingkan data-data yang telah

diperoleh dan dihimpun oleh peneliti dengan Teori-teori Akuntansi khususnya pada lingkup bahasan “Pengakuan Pendapatan,” dan hasilnya Toko Aipel Computer sudah sesuai dengan Teori-teori Akuntansi.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, diantaranya yaitu:

Penelitian lebih intens pada satu narasumber saja, sehingga sedikit mengganggu mobilitas narasumber melakukan aktivitasnya ditempat usahanya.

Bukti fisik dalam menunjang kelengkapan data belum dapat diterima peneliti, hal ini Toko Aipel Computer menerapkan *paperless system*, sehingga bukti hanya melalui hasil *print screen*.

Saran-saran yang dapat diberikan dari peneliti:

Bagi peneliti berikutnya, agar cakupan lebih diluaskan tidak hanya pada pengakuan pendapatan saja, tetapi dapat mengarah pada arus kas perusahaan.

Transaksi yang diteliti dapat semakin variatif dengan meneliti pada penjualan: jasa, *software*, dan lain-lain.

Bagi perusahaan saat pengakuan pendapatan, lebih difokuskan pada penerimaan sejumlah uang dari Tokopedia, yang diterimamelalui rekening Deposito Toko Aipel Computer, karena konsumen telah menyampaikan penerimaan barang kepada Tokopedia, dengan ini dapat diakui sebagai pendapatan. Hal ini dikarenakan dalam mengakui pendapatannya Toko Aipel Computer hanya mengacu pada tercetaknya Nota Penjualan, sedangkan dalam kondisi ini sejumlah uang tersebut belum diterima oleh Toko Aipel Computer karena barang yang dipesan belum sampai ditangan konsumen.

#### **DAFTAR RUJUKAN**

Adimas Bagus Prilnanda. 2009. “Pengaruh E-Commerce Adoption terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur yang terdapat di Bursa Efek Indonesia.”

- Skripsi sarjana tak diterbitkan, STIE Perbanas Surabaya
- Aldino Kemal Sulthon. 2008. "Pajak Penghasilan dalam Transaksi Perdagangan Elektronik Di Indonesia." Skripsi Sarjana tak diterbitkan, Universitas Airlangga
- Bambang Budi Prasetyo. 2008. "Pengakuan Pendapatan Instrumen Derivatif pada Perusahaan Pialang Berjangka (Studi Kasus pada PT. Platinum Berjangka)." Skripsi Sarjana tak diterbitkan, Universitas Airlangga
- Ghozali, Imam, dan Anis Chariri. 2007. *Teori Akuntansi*. Edisi 3 Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2010. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 (Revisi 2010). tentang Pendapatan*. Jakarta Penerbit Salemba Empat
- M. Suyanto. 2003. *Strategi Periklanan pada E-Commerce Perusahaan Top Dunia*. Andi. Yogyakarta
- Mahrudin, Didin. 2008. Definisi Metode Pencatatan Akuntansi, (Online), (<http://www.microfin-center.com>, diakses 17 Februari 2012)
- Maryan, Rina. 2007. Materi tentang Penjualan, (Online), Bab 2 Tinjauan Pustaka, (<http://www.unikom.ac.id>, diakses 17 Februari 2012)
- Rachmad Wijaya. 2006. "Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer pada Siklus Pendapatan di PT. Surya Prima Jaya Tama Surabaya." Skripsi Sarjana tak diterbitkan, STIE Perbanas Surabaya
- Riahi, Ahmed, and Belkaoui. 2007. *Accounting Theory*. 5<sup>th</sup> Edition. Diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto dan Krista. Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Tambunan, Junita Indriani. 2008. Jurnal Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Menurut PSAK No. 23 pada RSU Sari Mutiara Medan. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, (Online), (<http://repository.usu.ac.id>, diakses 17 Februari 2012)

## Curriculum Vitae

1. Nama : Gumilar Jaya Tambunan
2. NIM : 2009340735
3. Tempat, tanggal Lahir : Surabaya, 26 Januari 1986
4. Fakultas/Jurusan/Program Studi : S1 Akuntansi
5. Perguruan Tinggi : STIE Perbanas Surabaya
6. Alamat Kantor : Jl. Nginden Semolo 36 Surabaya
  - Telepon/Fax : 031-5947151/031-5935937
  - E-mail : ppm@perbanas.ac.id
7. Alamat Rumah : Pradah Kali Kendal 1/26, Surabaya
  - Telepon/Fax : 087851451667
  - E-mail : 2009340735@students.perbanas.ac.id
8. Riwayat Pendidikan
  - SD : SDN Putat Gede II, Surabaya, Jawa Timur
  - SMP : SMP Kristen Dharma Mulya, Surabaya, Jawa Timur
  - SMA : SMAN 12 Surabaya, Jawa Timur
  - PT : STIE Perbanas Surabaya, Jawa Timur

Surabaya, 26 September 2012

Gumilar Jaya Tambunan  
NIM: 2009340735