

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

2.1.1 Definisi Pendapatan

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 23 Ikatan Akuntan Indonesia (2017 : 23.2), mendefinisikan 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”.

Kieso, Weygandt, dan Warfield (2011 : 955) menyatakan bahwa :

A more formal definition of revenue is as follows: gross inflow of economics benefits during the period arising in the ordinary activities of an entity when those inflows result in increases in equity, other than increases relating to contributions from equity participants.

Pendapatan merupakan penghasilan yang berasal dari aktivitas operasi utama perusahaan, misalnya aktivitas penjualan barang bagi perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur dan aktivitas penyediaan jasa bagi perusahaan jasa (Dwi Martani, dkk., 2014 : 115).

Imam Ghozali dan Anis Chariri (2014 : 324) berpendapat bahwa pendapatan dapat dianggap sebagai produk perusahaan, artinya sesuatu yang dihasilkan oleh potensi jasa (*cost*) yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam PSAK 23 (2017 : 23.1) disebutkan bahwa pendapatan timbul dari beberapa peristiwa ekonomi, seperti :

1. Penjualan barang
2. Penjualan jasa
3. Penggunaan aset tertentu oleh pihak lain, yang mana akan menimbulkan pendapatan berupa :
 - a. Bunga, yaitu pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas, atau jumlah terutang kepada entitas
 - b. Royalti, yaitu pembebanan untuk penggunaan aset jangka panjang entitas, misalnya paten, merek dagang, hak cipta dan piranti lunak komputer
 - c. Deviden, yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi kepemilikan mereka aras kelompok model tertentu.

Pendapatan dari beberapa sumber tersebut dinamai sesuai dengan sumber pendapatannya. Jika pendapatan tersebut berasal dari penjualan barang maka dapat disebut sebagai pendapatan dagang atau usaha. Apabila pendapatan yang diperoleh berasal dari penjualan jasa maka disebut dengan pendapatan jasa. Begitu pula untuk pendapatan yang diperoleh perusahaan dari sumber lain.

Menurut Samryn (2014 : 111), siklus pendapatan meliputi transaksi untuk distribusi barang dan jasa kepada pelanggan sampai dengan timbulnya piutang. Dalam bahasa sederhana siklus pendapatan meliputi transaksi penjualan barang dagangan atau jasa dengan cara kredit. Ciri utama transaksi pendapatan dapat ditandai dengan :

1. Adanya penyerahan hak atas barang atau jasa
2. Umumnya diikuti pernyataan timbulnya piutang, atau penerimaan kas

3. Adanya pernyataan penjualan atau penyerahan fisik barang atau jasa kepada pelanggan.

Dari beberapa penjelasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa pendapatan jasa adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan layanan yang diberikan oleh perusahaan dan nilai dari seluruh jasa yang dihasilkan suatu badan usaha dalam suatu periode tertentu. Pendapatan jasa hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi atau potensi jasa yang diterima perusahaan itu sendiri. Di luar dari pernyataan tersebut yang tidak memiliki manfaat ekonomi dalam peningkatan ekuitas bagi perusahaan dikeluarkan dari pendapatan.

2.1.2 Pengakuan Pendapatan

Pengakuan adalah pencatatan jumlah rupiah secara resmi ke dalam sistem akuntansi sehingga jumlah tersebut terrefleksi dalam statemen keuangan (Suwardjono, 2013 : 362). Pengakuan pendapatan tidak boleh menyimpang dari landasan konseptual. Oleh karena itu, secara konseptual pendapatan hanya dapat diakui kalau memenuhi kualitas keterukuran (*measurability*) dan keterandalan (*reliability*).

Dalam buku Dwi Martani (2016 : 216) disebutkan bahwa pendapatan jasa dapat diakui berdasarkan tahap penyelesaian dengan syarat bahwa hasil transaksi dapat diestimasi dengan andal. Hasil transaksi dapat diestimasi secara andal jika seluruh kondisi berikut ini dipenuhi :

1. Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal
2. Kemungkinan besar manfaat ekonomik sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas

3. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada akhir periode pelaporan dapat diukur secara andal
4. Biaya yang timbul untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur secara andal.

Pendapatan penjualan jasa diakui hanya jika kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas. Tingkat penyelesaian transaksi dapat ditentukan dengan berbagai metode yang sesuai dengan sifat transaksi, seperti :

1. Survei pekerjaan yang telah dilaksanakan
2. Jasa yang dilakukan hingga tanggal tertentu sebagai persentase dari total jasa yang dilakukan
3. Proporsi biaya yang timbul hingga tanggal tertentu dibagi estimasi total biaya transaksi tersebut. Hanya biaya yang mencerminkan jasa yang dilaksanakan hingga tanggal tertentu yang dimasukkan sebagai biaya yang terjadi hingga tanggal tersebut.

Jika hasil transaksi tidak dapat diestimasi dengan andal dan kemungkinan kecil biaya yang terjadi dapat dipulihkan, maka pendapatan jasa tidak dapat diakui dan biaya yang timbul diakui sebagai beban. Contoh pengakuan pendapatan jasa adalah sebagai berikut :

1. Jasa instalasi diakui selama periode instalasi dengan mengacu kepada tahap penyelesaian
2. Pendapatan langganan majalah diakui dengan basis garis lurus selama periode berlangganan

3. Komisi agen asuransi diakui pada awal periode asuransi dimulai
4. Jasa pengembangan perangkat lunak (*software*) diakui selama periode instalasi dengan mengacu kepada tahap penyelesaian
5. Pendapatan penjualan tiket suatu pertunjukan diakui pada saat pertunjukan terjadi
6. Pendapatan biaya pendidikan per semester diakui selama periode semester tersebut.

Dengan memperhatikan konsep dan kriteria pengakuan pendapatan yang telah dibahas, berikut ini merupakan saat pengakuan pendapatan yang umum digunakan dalam praktik (Imam Ghozali dan Anis Chariri, 2014 : 337-342) :

1. Pendapatan diakui selama kegiatan produksi
2. Pendapatan diakui saat produk selesai
3. Pendapatan diakui pada saat penjualan
4. Pengakuan pendapatan pada saat kas diterima

Dalam hal ini, perusahaan ketika melakukan penjualan secara kredit tidak mengakui pendapatan sebelum kas diterima melainkan akan mengakui penjualan kredit tersebut sebagai piutang perusahaan.

Warren, Reeve, dan Duchac (2015 : 448) berpendapat bahwa banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak barang atau jasa. Piutang yang dihasilkan dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha (*account receivable*) atau wesel tagih (*notes receivable*). Istilah piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi

lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

2.1.3 Pengukuran Pendapatan

Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima (PSAK 23, 2017 : 23.2). Nilai wajar adalah harga yang akan diterima untuk menjual suatu aset atau harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilitas dalam transaksi terakhir antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara entitas dengan pembeli atau pengguna aset tersebut. Jumlah tersebut diukur pada nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima dikurangi jumlah diskon usaha dan rabat volume yang diperbolehkan oleh entitas.

2.1.4 Pencatatan Pendapatan

Pencatatan dalam akuntansi adalah sebuah proses analisis atas suatu transaksi atau peristiwa keuangan yang terjadi dalam entitas dengan cara menempatkan transaksi di sisi debit dan sisi kredit pencatatan besarnya suatu pendapatan yang diperoleh adalah sebesar kas yang diterima oleh perusahaan. Jurnal yang digunakan ketika terjadi pendapatan jasa atas penjualan jasa secara tunai adalah sebagai berikut :

Kas	XXX
Penjualan Jasa	XXX

Adapun jurnal yang digunakan apabila pelanggan melakukan pembelian secara kredit adalah sebagai berikut :

Piutang Usaha	XXX
Penjualan Jasa	XXX

Berikut adalah contoh pencatatan jurnal pada saat terjadi transaksi penjualan secara tunai. Misal, diketahui PT. PLN merupakan badan usaha yang bergerak di bidang ketenagalistrikan. Pada tanggal 03 Mei 2018, menerima kas secara tunai sebesar Rp 1.200.000 atas jasa pemasangan sambungan listrik baru. Maka jurnal yang dicatat adalah sebagai berikut :

Kas	Rp 1.200.000
Pendapatan Jasa	Rp 1.200.000

Begitupun jika transaksi tersebut dibayar secara kredit maka jurnalnya menjadi :

Piutang Usaha	Rp 1.200.000
Pendapatan Jasa	Rp 1.200.000

2.2 Layanan Listrik PT. PLN (Persero)

2.2.1 Layanan Listrik Pascabayar

Layanan Listrik Pascabayar merupakan layanan yang memungkinkan pelanggan memanfaatkan listrik terlebih dahulu dalam kurun waktu tertentu (biasanya 1 bulan). Pemakaian tersebut diukur dengan alat ukur yang terpasang di tempat atau rumah pelanggan baru kemudian dicatat dalam kurun waktu tertentu secara rutin (biasanya setiap akhir bulan) oleh petugas dari PT. PLN (Persero) yang nantinya akan menjadi besaran tagihan yang harus dibayarkan oleh pelanggan. Dari pola pelayanan pascabayar, total pemakaian bulan berjalan baru dapat diakui sebagai pendapatan bagi PT. PLN (Persero) pada bulan berikutnya. Dalam hal ini yang menjadi permasalahan adalah ketika pelanggan membayar tidak tepat waktu atau melewati batas akhir pembayaran yaitu setiap tanggal 20 dalam setiap bulannya.

Apabila melewati batas akhir pembayaran tersebut, maka pendapatan yang seharusnya diterima berubah menjadi piutang penjualan tenaga listrik.

Piutang tak tertagih timbul karena adanya penunggakan dalam pembayaran listrik dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan berturut-turut, maka PT. PLN (Persero) akan mencabut aliran listriknya. Secara akuntansi, beban operasi yang dicatat dari piutang tak tertagih disebut beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*). Istilah lainnya adalah beban piutang ragu-ragu (*uncollectible accounts expense* atau *doubtful accounts expense*). Dalam buku yang diterjemahkan oleh Tim Editor Penerbit Salemba (2017 : 441), tidak ada aturan umum untuk menentukan kapan sebuah piutang dianggap tidak tertagih. Terdapat beberapa indikasi bahwa suatu piutang tidak dapat tertagih, di antaranya adalah :

1. Saat piutang sudah jatuh tempo
2. Pelanggan tidak menanggapi usaha perusahaan untuk menagih
3. Pelanggan pailit
4. Usaha pelanggan tutup
5. Kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

Definisi dari piutang ragu-ragu menurut keputusan Direksi PT. PLN (Persero) No. 348 Tahun 2007 menyatakan definisi piutang tak tertagih sebagai berikut :

1. Piutang pelanggan adalah kewajiban yang harus dibayar oleh pelanggan kepada PLN, yang berkaitan dengan penjualan tenaga listrik dan tagihan lainnya yang berhubungan dengan pelanggan PLN.
2. Piutang lainnya adalah piutang yang bukan piutang pelanggan.

Berdasarkan Keputusan Direksi PT. PLN (Persero) No. 348 Tahun 2007 tentang Petunjuk Pelaksanaan Penghapusan Piutang mengemukakan pengertian piutang tak tertagih adalah piutang pelanggan yang tidak dilunasi oleh Penanggung Hutang karena sukar ditagih atau diragukan pembayarannya serta telah dilaksanakan pemutusan rampung aliran tenaga listrik.

2.2.2 Layanan Listrik Prabayar

Sistem Layanan Listrik Prabayar merupakan konsep sistem layanan dari PT. PLN (Persero) dan mekanisme penjualan tenaga listrik yang proses bisnisnya memasarkan tenaga listrik kepada pelanggan dimana pembayaran atas penggunaan KWh/ energi listrik harus dilakukan di awal yaitu dengan membeli dalam bentuk *voucher* yang dapat dibeli di loket-loket PT. PLN (Persero) terlebih dahulu. Dengan adanya layanan ini akan dapat membangun karakteristik masyarakat yaitu disiplin dalam hal membayar penggunaan jasa tenaga listrik sehingga diharapkan tidak ada lagi masalah besarnya tunggakan pembayaran rekening listrik yang berpotensi mengurangi tingkat pendapatan penjualan listrik PT. PLN (Persero). Layanan Listrik Prabayar sudah diluncurkan oleh PT. PLN (Persero) sejak tahun 2008 dan kini dapat dinikmati oleh sebagian besar pelanggan di berbagai daerah di Indonesia.