

BAB II

KAJIAN TEORI

A. PENDAPATAN

1. Pendapatan Secara Umum

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi, dalam suatu perusahaan. Banyak yang mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai revenue dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan. Pendapatan sangat berpengaruh bagi seluruh hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan lainnya. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil hasil kerja (usaha atau sebagaimana)¹. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perusahaan, organisasi dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.¹

Pendapatan adalah uang yang masuk melalui pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau melakukan aktivitas utama atau pusat. Menurut para ahli, pendapatan harus berasal dari manfaat ekonomi yang

dihasilkan oleh aktivitas biasa perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Arus masuk ini menghasilkan peningkatan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Pendapatan adalah jumlah yang sama dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual¹. Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan berupa pendapatan dari profesi yaitu dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.¹

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yaitu dikonsumsi bukan saja bertambah, tetapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan gaji karyawan, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan gaji karyawan maka, maka karyawan bertambah semangat untuk bekerja¹.

Hadi Purwono menjelaskan konsep gaji dan upah sebagai berikut: Gaji, yang sering disebut sebagai upah, merupakan pembayaran yang diberikan kepada pimpinan, pengawas, staf administrasi, atau manajer kantor. Gaji ini umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan pembayaran kepada pekerja upah. Upah, di sisi lain, adalah pembayaran yang diberikan kepada karyawan atau pekerja berdasarkan lamanya jam kerja. Upah ini diberikan kepada mereka yang biasanya tidak memiliki jaminan untuk pekerjaan secara terus-menerus.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan di bidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.¹

Berdasarkan pengertian menurut para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan dan penurunan kewajiban.

a. Jenis –jenis pendapatan

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu ;

1. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan .
2. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.¹

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut;

- 1) Kondisi dan kemampuan penjualan
- 2) Kondisi pasar
- 3) Modal
- 4) Kondisi operasional perusahaan.³

Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut ;

1. Produk salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka merupakan pemberi saran perbaikan yang diperlukan desain dengan akibat dari keluhan para pelanggan .
2. Harga jumlah uang yang harus diberikan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.
3. Distribusi perantara barang dari produsen konsumen,semakin luas pendistribusinya maka akan mempengaruhi penjualan promosi
4. Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan,mempengaruhi dan meningkatkan konsumen agar memilih program yang diberikan perusahaan.¹

B. KARYAWAN ATAU TENAGA KERJA

a. Pengertian tenaga kerja

Menurut Rivai, manajemen sumber daya manusia didefinisikan sebagai bagian dari manajemen umum yang mencakup berbagai aspek.

manajemen itu sendiri. Menurut Anwar Prabu Mangkunegara, manajemen sumber daya manusia adalah proses manajemen yang digunakan untuk mencapai target atau tujuan perusahaan. Manajemen sumber daya manusia, menurut Hasibuan adalah ilmu dan pengetahuan yang diterapkan pada karyawan perusahaan agar mereka dapat bekerja dengan lebih efisien dan membantu perusahaan mencapai tujuannya.¹

Wilson Bangun mengatakan bahwa kinerja adalah pencapaian hasil kerja yang dicapai oleh seseorang sesuai dengan syarat pekerjaan yang sudah ditentukan. Sebaliknya, Sedarmayanti mengatakan bahwa kinerja adalah hasil kerja yang dicapai oleh seorang karyawan selama pekerjaannya, dan hasil kerja tersebut harus dapat ditunjukkan dan dipertanggung jawabkan secara jelas sesuai dengan perilaku karyawan.

Menurut Sudarso, tenaga kerja adalah individu yang dapat digunakan dalam proses produksi, yang mencakup keadaan fisik, keahlian, dan kemampuan berpikir mereka. Menurut Undang-Undang Pokok Ketenagakerjaan No. 13 Tahun 2003, tenaga kerja adalah setiap orang yang memiliki kemampuan untuk melakukan pekerjaan, baik dalam hubungan kerja maupun di luar hubungan kerja, untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan individu maupun masyarakat.

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan tenaga kerja sebagai angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Penduduk angkatan kerja adalah penduduk usia produktif berusia 15 tahun atau lebih yang bekerja, atau punya pekerjaan tetapi tidak bekerja dan pengangguran. Penduduk bukan angkatan

kerja adalah penduduk usia produktif berusia 15 tahun atau lebih yang masih sekolah, mengurus pekerjaan rumah tangga, atau melakukan hal lain selain bekerja.¹

Tenaga kerja memiliki beberapa definisi ,menurut UU No 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan ,tenaga kerja adalah setiap orang adalah mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa /jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat ,Sendangkan pada undang –undang terbaru tentang ketenagakerja yaitu UU No 13 tahun 2013 tidak memberikan batasan dalam definisi tenaga kerja ,namun pada undang – undang tersebut melarang mempekerjakan anak –anak .Anak –anak menurut UU No. 25 tahun 1997 tentang ketenagakerjaan adalah pria atau wanita yang berumur kurang dari 15 tahun Mampu bekerja berarti mampu melakukan kegiatan yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu bahwa kegiatan tersebut menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Secara fisik kemampuan bekerja dengan usia .Dengan kata lain,orang dalam usia kerja dianggap mampu bekerja. ¹

Besarnya penyediaan tenaga kerja dalam masyarakat adalah jumlah orang yang menawarkan jasanya untuk proses produksi Diantaranya mereka sebagian suda aktif dalam kegiatannya yang menghasilkan barang atau jasa.mereka dinamakan pencari kerja atau menganggur.jumlah pekerja dan pencari kerja dinamakan angkatan kerja.¹ Berdasarkan pengertian di atas ,dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja adalah ,penduduk usia 15 tahun atau lebih

terdiri dari golongan yang bekerja ,dan sebagai sudah aktif dalam kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa.

b. hak dan kewajiban tenaga kerja di perusahaan

1. hak Tenaga kerja

Undang –Undang Cipta kerja telah yang mengatur tentang hak tenaga kerja,diantaranya adalah¹.

- 1) Setiap tenaga kerja memiliki kesempatan yang sama tanpa diskriminasi untuk memperoleh pekerjaan .
- 2) Setiap pekerja memiliki kesempatan yang sama untuk mengikuti pelatihan kerja sesuai dengan bidang tugasnya .
- 3) Pekerja tidak wajib bekerja pada hari –hari libur resmi.

2. Kewajiban tenaga kerja

Undang –Undang Cipta kerja juga telah mengatur tentang kewajiban tenaga kerja ,diantaranya adalah;¹

- 1) Pengusaha dan serikat pekerja wajib memberitahukan isi perjanjian kerjasama atau berubahannya kepada seluruh pekerja
- 2) Pengusaha ,serikat pekerja dan pekerja wajib melaksanakan ketentuan yang ada dalam perjanjian kerja sama .
- 3) Dalam melaksanakan hubungan industrial,pekerja dan yang pekerja mempunyai fungsi menjalankan pekerjaan sesuai dengan kewajibannya ,menjaga ketertiban demi kelangsungan produksi ,menyalurkan aspirasi secara demokrasi

,mengembangkan keterampilan dan keahliannya serta ikut memajukan perusahaan dan memperjuangkan kesejahteraan anggota beserta keluarganya.

C. HOME INDUSTRY

1. Pengertian *Home Industri*

Home industri adalah kegiatan industri yang dilakukan di rumah penduduk dengan pekerja yang merupakan anggota keluarga dan masyarakat sekitar rumah tempat produksi yang tidak terbatas pada jam kerja dan lokasi. Industri kecil juga mencakup usaha produktif yang tidak berkaitan dengan pertanian, baik itu merupakan mata pencaharian utama maupun sampingan.⁴

Home industri Menurut Theresia ,merupakan sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat dalam kepemilikan dan jabatan atau fungsi. Bisnis keluarga mempunyai karakteristik dengan kepemilikannya atau keterlibatan lainnya dari dua peran atau lebih anggota keluarga yang sama dalam kehidupan dan fungsi bisnisnya.¹

Industri rumah tangga (*home industri*) atau yang lebih sering diistilahkan industri kecil merupakan suatu usaha mencari manfaat atau faedah bentuk fisik dari suatu barang sehingga dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan dan dan dikerjakan di rumah. Sehingga industri kecil dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk memproduksi dimana didalamnya terdapat perubahan bentuk atau sifat dari suatu barang.¹

Home industri atau usaha di rumah adalah tempat tinggal yang merangkap tempat usaha, baik itu berupa usaha tempat jasa, kantor, hingga perdagangan dan semua jenis kegiatan ekonominya dipusatkan di rumah saja. Usaha, yaitu suatu kegiatan yang dilakukan dan dikembangkan oleh seseorang atau kelompok orang dengan tujuan menghasilkan berbagai jenis barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. *Home industri* juga bisa menjadi penyaluran kreativitas bagi mahasiswa yang kreatif, dan juga mandiri. Salah satu home industri yang patut dikembangkan ialah di bidang kuliner, karena pada bidang ini masyarakat lebih menjadi kreatif serta inovasi-inovasi baru yang dapat perlu dikembangkan.¹

2. Jenis-jenis Home Industri

Industri sebelum memulai usaha, terlebih dahulu perlu pemilihan bidang yang ingin ditekuni. Pemilihan bidang yang ingin ditekuni ini harus disesuaikan dengan minat dan bakat seseorang karena minat dan bakat merupakan faktor penentu dalam menjalankan usaha.¹

a. Berdasarkan SK Menteri Perindustrian No.19/M/1/1986 bahwa:

1. Home Industri primer adalah industri yang barang-barang produksinya bukan hasil olahan langsung atau tanpa diolah terlebih dahulu contohnya adalah hasil produksi pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, dan sebagainya
2. Home Industri sekunder adalah industri yang bahan mentah diolah sehingga menghasilkan barang –barang untuk diolah

kembali misalnya adalah pemintalan benang sutra, komponen elektronik, dan sebagainya

3. Home Industri tersier adalah industri yang produknya atau barang berupa layanan jasa. Contohnya seperti telekomunikasi, transportasi, perawatan kesehatan, dan masih banyak lagi lainnya.

3. Manfaat Home Industri

Dalam usaha skala kecil, home industri mempunyai peran dan manfaat diantaranya sebagai berikut¹:

1. *Home industri* sebagai Alternatif penghasil bagi keluarga kegiatan ekonomi rumah tangga ini membantu meningkatkan pendapatan keluarga karena merupakan usaha sampingan yang tidak banyak membuang waktu.
2. *Home Industri* berpeluang untuk mengurangi angka kemiskinan kegiatan ekonomi home industri secara tidak langsung membuka lapangan bagi anggota keluarga ataupun tetangga yang berada di sekitar tempat tinggal, oleh karena itu *home industri* dapat membantu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan.

Selain itu *Home Industry* juga mempunyai kandungan yang penting dalam sektor perekonomian yaitu memberi manfaat dari segi sosial yang sangat berperan aktif dalam perekonomian.¹

D. Pendapatan Karyawan *Home Industry* Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Kepuasan kebutuhan menjadi alasan utama untuk mencapai pendapatan minimum, sementara kecukupan dalam standar hidup yang baik dianggap sebagai prioritas fundamental setelah itu baru terkait dengan pekerjaan dan kepemilikan pribadi. Konsep ekonomi Islam tidak hanya menekankan aspek ekonomi semata, di mana penilaian berdasarkan jumlah kepemilikan harta, tetapi juga tentang bagaimana membagi penggunaan potensi kemanusiaan, seperti menghormati hak hidup dalam kehidupan. Distribusi harta tidak akan efektif tanpa kesadaran akan kesamaan hak hidup antara sesama manusia ¹.

Islam mengakui pentingnya pengakuan akan kepemilikan. Setiap hasil ekonomi individu Muslim dapat menjadi miliknya karena hal itu menjadi dorongan utama di balik aktivitasnya, yang mendorong manusia untuk terus bersaing dalam mencapai kepemilikan. Namun, perlu diingat bahwa manusia hanya memiliki hak kepemilikan yang terbatas, yaitu hak untuk memanfaatkannya, sementara pemilik sejati hanyalah Allah SWT, seperti yang dinyatakan dalam Firman-Nya dalam Surat Ali-Imran Ayat 189.

قَدِيرُ شَيْءٍ كُلِّ عَلَى وَاللَّهُ وَالْأَرْضُ اسْمُوتِ مِنْكَ وَلِلَّهِ

Terjemahannya : “Kepunyaan Allah-lah kerajaan langit dan bumi dan Allah Maha perkasa atas segala sesuatu”

Dalam konteks pembahasan tentang pendapatan karyawan, ayat ini menegaskan bahwa Allah adalah Pemilik sejati dari segala yang ada di langit dan di bumi, termasuk segala sumber daya dan harta yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Hal ini menekankan bahwa segala sesuatu yang kita miliki, termasuk pendapatan yang diperoleh melalui pekerjaan, sebenarnya

adalah anugerah dan pemberian dari Allah. Ayat ini juga mengingatkan kita bahwa Allah memiliki kekuasaan mutlak atas segala sesuatu, termasuk masalah-masalah ekonomi seperti gaji dan pendapatan. Kekuasaan dan kendali atas rezeki dan kekayaan yang dimiliki seseorang tidaklah bersifat absolut, tetapi merupakan bagian dari kekuasaan yang lebih besar yang dimiliki oleh Allah⁵.

Dalam perspektif ekonomi Islam, pemahaman ini menegaskan bahwa sumber daya dan pendapatan seharusnya diperlakukan dengan adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Hal ini mencakup aspek-aspek seperti keadilan dalam distribusi pendapatan, penghindaran dari praktik riba, dan kesadaran akan hak-hak sesama manusia dalam ekonomi. Dengan memahami bahwa segala sesuatu berasal dari Allah dan kekayaan merupakan anugerah-Nya, kita diingatkan untuk memperlakukan pendapatan dengan penuh tanggung jawab dan kepatuhan terhadap ajaran Islam.

E. PENELITIAN TERDAHULU

Untuk mendukung pembahasan yang lebih dalam mengenai pembahasan diatas, maka penulis berusaha melakukan penelitian terdahulu atau pun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang akan diuji. Adapun penelitian yang terkait terhadap hal ini adalah:

1. Siti Susana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, dengan judul, *(Peran Home Industri Dalam Meningkatkan kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam Studi*

Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau). dengan hasil temuan penelitian : Industri rumah tangga merupakan kegiatan usaha yang dapat menunjang jam kerja karyawan dan memberikan dukungan finansial langsung kepada masyarakat Mengkirau dan secara aktif berupaya untuk meningkatkannya. Perekonomian penduduk, yang mengurangi kemiskinan dan meningkatkan kohesi masyarakat. Berdasarkan prinsip ekonomi Islam, pemilik usaha industri rumahan di Mengkirau menjalankan bisnis mereka dengan cara yang beretika dan sesuai dengan hukum Islam. Hal ini mencakup kehati-hatian terhadap bahan baku, metode pembayaran, proses produksi, dan manajemen inventaris. Namun praktik bisnis mereka tidak terlalu beragam sehingga sulit meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, perlu dilakukan peningkatan produksi dan penjualan lebih jauh lagi, namun hanya sesuai dengan hukum ekonomi Islam.¹

2. Julaimi, Asrul (2022) *Peranan Industri Tas Anyaman Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada CV. Syam's Indonesian Handicraft)*. Undergraduate thesis, IAIN KUDUS. Dengan hasil temuan penelitian : Berdasarkan temuan penelitian, “Peran Industri dalam Meningkatkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di CV. Syam's Indonesia Dalam “kerajinan tangan” terdapat beberapa poin penting sebagai berikut:

- Sektor industri CV. Kerajinan Indonesia Syam mempunyai komponen penting yaitu perluasan jam kerja secara berkala dan

peningkatan pendapatan anggota kelompok guna meminimalisir kemiskinan dan kemiskinan serta memberikan kesempatan kerja bagi mereka yang sebelumnya tidak mempunyai pekerjaan.

Selanjutnya, Kerajinan Indonesia Syam telah berhasil meluncurkan proses lamaran tenaga kerja pada CV dengan mengedepankan hak-hak dan prinsip ketenagakerjaan. Unggul dalam proses orientasi karyawan, seleksi calon karyawan, dan upsizing karyawan.

- Peranan ekonomi syariah dalam mendorong pendapatan keluarga yaitu sebagai pedoman dalam ikhtiar bekerja sesuai sila doa kepada Allah SWT dan juga sudah diluncurkan dengan benar¹

3. Rizzqi Yulida Evitasi Bugis Kisworo (2020) wirausaha home industri mebel dalam meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga. Temuan penelitian menunjukkan bahwa penduduk lokal mendapatkan pekerjaan yang lebih baik dibandingkan sebelumnya, dan perusahaan sendiri mendapatkan manfaat dari beroperasi sebagai Industri Rumah Tangga karena dapat menarik banyak karyawan, sehingga penduduk lokal menerima pekerjaan yang lebih baik dibandingkan sebelumnya. Di sisi lain, produk Industri Rumah Tangga berdampak buruk terhadap lingkungan¹.
4. Ria Harmonis , (Efektivitas Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Ditinjau Dari Produksi Islam 2021) dengan

temuan penelitian : Penelitian yang dilakukan oleh Universitas Islam Negeri (UIN) Bengkulu menemukan bahwa home industry membuktikan efektivitasnya dalam meningkatkan pendapatan keluarga temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan home industri berperan dalam meningkatkan pendapatan keluarga dan juga kesejahteraan masyarakat.

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan salah unsur sekaligus tujuan utama sebuah perusahaan dalam pembentukan laporan laba dan rugi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI Daring, 2016), pendapatan berasal dari kata "dapat" dengan pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya).

Adapun pendapat oleh beberapa ahli yang menyatakan bahwa pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan secara langsung maupun tidak langsung (Suroto, 2000). Menurut Antonio (2001:204), pendapatan adalah kenaikan kotor dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan

pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas.

Lebih lanjut, pendapatan adalah arus kas masuk aktiva dan/atau penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, dan aktivitas pencarian laba lainnya yang merupakan operasi yang utama atau besar yang berkesinambungan selama suatu periode (Kieso, Warfield dan Weygandt, 2011:955). Secara umum pendapatan dibagi menjadi tiga, antara lain gaji dan upah pendapatan dari usaha sendiri, dan pendapatan dari usaha lainnya (Artaman et al., 2015). Pada Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas (SAK ETAP) mendefinisikan pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti, dan sewa (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2019:22). Dilihat dari berbagai pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah suatu aliran yang masuk atau peningkatan lainnya atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang menghasilkan kenaikan pada ekuitas pemilik dengan bentuk berupa penjualan, pendapatan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa.

2.1 Pengakuan Pendapatan

Pengakuan (recognition) adalah proses pencatatan dan pelaporan secara formal suatu akun atau pos dalam laporan keuangan (Nikolai,

Bazley, dan Jones, 2010). Selanjutnya, perusahaan dapat mengakui pendapatan dari kewajiban kinerja dari waktu ke waktu melalui pengukuran penyelesaian kewajiban (Kieso, Weygandt, dan Warfield, 2018). Tujuan utama perusahaan mengakui pendapatan yaitu untuk menunjukkan proses transfer barang atau jasa kepada pelanggan dalam jumlah yang menggambarkan imbalan yang diterima perusahaan, atau diharapkan diterima, dalam proses pertukaran barang atau jasa tersebut. Pendapatan umumnya dapat diakui pada saat telah direalisasikan atau dapat direalisasi dan dihasilkan (*revenue recognition principle*). Pendapatan baru bisa direalisasi ketika terdapat transaksi pertukaran hasil produksi atau jasa yang memberikan perusahaan dengan kas atau klaim atas kas (*piutang*). Pendapatan juga baru dapat direalisasikan jika aset yang diterima dalam langsung dikonversikan menjadi kas atau piutang dengan jumlah yang diketahui.

2.1.1 Mengidentifikasi KOS kontrak

Kontrak adalah suatu persetujuan atau kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan hak atau kewajiban. Dalam praktiknya, kontrak memiliki peran yang penting yaitu pendapatan tidak dapat diakui sampai kontrak itu ada. Dengan adanya kontrak perusahaan memperoleh informasi mengenai hak perusahaan atas imbalan serta kewajiban perusahaan untuk menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan. Selanjutnya, perusahaan belum dapat mengakui aset atau

liabilitas kontrak sampai salah satu atau kedua belah pihak telah menandatangani kontrak. Hak dan kewajiban ini menciptakan aset dan kewajiban yang bersih. Berdasarkan PSAK 72 (2018), kontrak dengan pelanggan baru dapat dicatat oleh entitas jika memenuhi seluruh kriteria berikut:

- a) Pihak-pihak dalam kontrak menyetujui kontrak yang dibuat baik tertulis maupun tidak tertulis dan bersedia melaksanakan kewajibannya;
- b) Barang atau jasa yang akan dialihkan dapat diidentifikasi Oleh entitas;
- c) Barang atau jasa yang akan dialihkan entitas dapat diidentifikasi pada waktu pembayarannya;
- d) Mempunyai substansi komersial dalam kontrak;
- e) Dalam pertukaran barang atau jasa yang akan dialihkan memungkinkan entitas untuk menagih haknya berupa imbalan.

Apabila dalam kontrak tidak memenuhi kriteria di atas dan entitas atau perusahaan menerima imbalan, maka dapat diakui sebagai pendapatan jika memenuhi salah satu kriteria berikut:

- a) Tidak ada lagi sisa kewajiban perusahaan mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan serta semua imbalan telah diperoleh dan tidak dapat melakukan pengembalian imbalan;
- b) Kontrak telah berakhir dan tidak dapat mengembalikan imbalan dari pelanggan.

2.1.2 Mengidentifikasi Kewajiban

Kewajiban kontrak (performance obligation) adalah perjanjian yang tertera pada kontrak untuk menyediakan barang atau jasa kepada pelanggan. Pada awal kontrak, barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak dengan pelanggan akan dinilai oleh entitas dan setiap perjanjian yang akan dialihkan kepada pelanggan sebagai kewajiban pelaksanaan akan diidentifikasi baik itu:

- a) Barang atau jasa tersebut dapat dibedakan;
- b) Barang atau jasa yang dapat dibedakan yang secara substansial sama dan terdapat pola pengalihan yang sama.

Jika barang atau jasa yang dijanjikan bersifat tidak dapat dibedakan, entitas menggabungkan barang atau jasa dengan barang atau jasa lain yang dijanjikan sampai entitas mengidentifikasi barang atau jasa bersifat dapat dibedakan. Kontrak umumnya secara eksplisit menyatakan barang atau jasa yang dijanjikan entitas untuk dialihkan.

kepada pelanggan. Namun, kewajiban pelaksanaannya tidak terbatas pada barang atau jasa yang secara eksplisit dinyatakan dalam kontrak. Hal ini karena kontrak meliputi janji entitas, kebijakan atau pernyataan yang spesifik jika saat menyepakati kontrak, menimbulkan ekspektasi pelanggan bahwa entitas akan mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan.

Selanjutnya, hal yang perlu dilakukan untuk mengetahui apakah suatu kontrak terdapat satu atau beberapa kewajiban yaitu dengan mengevaluasi beberapa barang atau jasa yang bersifat spesifik, tidak saling bergantung (*independen*), dan memiliki harga jual yang terpisah. Jika setiap kewajiban barang atau jasa tidak saling bergantung (*independen*) dan bisa dijual secara terpisah, maka setiap kewajiban barang atau jasa tersebut saling bergantung dan dapat dipisahkan.

2.2.1 Menentukan Harga Transaksi

Dalam PSAK 72 (2018) dijelaskan bahwa pendapatan baru bisa diakui ketika pelaksanaan kewajiban telah dipenuhi atas harga transaksi yang dialokasikan. Harga transaksi adalah jumlah imbalan yang diperkirakan menjadi hak entitas dalam pertukaran untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan, tidak termasuk jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga (contoh, pajak). Imbalan yang dijanjikan dapat mencakup jumlah tetap, jumlah variabel, atau juga keduanya. Untuk menentukan harga transaksi, entitas perlu mempertimbangkan syarat kontrak dan praktik

bisnis umum karena dapat mempengaruhi estimasi harga transaksi dari sifat, waktu, dan jumlah imbalan yang dijanjikan pelanggan. Dalam hal ini, perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal berikut:

a. Imbalan variabel (*variable consideration*) Dalam perjanjian kontrak, umumnya imbalan variabel bervariasi karena diskon, rabat, pengembalian dana, kredit, kenaikan harga, insentif, bonus kinerja, denda, atau variabel lain yang sejenis. Selanjutnya, jumlah imbalan variabel tersebut diestimasi oleh perusahaan dengan salah satu metode yang dipilih perusahaan sesuai dengan perkiraan perusahaan dengan metode mana yang lebih baik.

1) Nilai yang diharapkan (*expected value*)

Nilai yang diharapkan merupakan jumlah kemungkinan atau peluang tertimbang dalam rentang jumlah yang akan diterima. Metode ini akan menjadi estimasi yang sesuai dengan perusahaan jika perusahaan mempunyai beberapa kontrak besar dengan karakteristik serupa.

2) Jumlah yang kemungkinan besar diterima (*most likely amount*) Jumlah yang kemungkinan besar diterima adalah nilai tunggal yang kemungkinan besar terjadi dari beberapa kemungkinan imbalan yang akan diterima. Metode ini akan sesuai dengan perusahaan saat kontrak hanya mempunyai dua hasil kemungkinan.

b. Nilai waktu uang (time value of money)

Dalam menentukan harga transaksi, jika saat pembayaran Oleh pihakpihak di dalam kontrak telah disepakati baik secara eksplisit atau implisit terdapat manfaat yang signifikan bagi pelanggan atau perusahaan berupa pendanaan barang atau jasa kepada pelanggan, maka perusahaan perlu menyesuaikan jumlah imbalan yang telah disepakati atas dampak nilai waktu uang. Dalam hal ini kesepakatan kontrak melibatkan komponen pendanaan yang signifikan sehingga Oleh perusahaan perlu menentukan nilai wajar dari harga transaksi dengan tingkat bunga diskonto yang telah disepakati.

c. Imbalan non-tunai (non-cash consideration) Dalam menentukan harga transaksi imbalan non-tunas, perusahaan menilai imbalan tersebut sesuai dengan nilai wajarnya ketika di dalam kontrak pelanggan menjanjikan imbalan selain dalam bentuk kas atau tunai. Jika perusahaan tidak dapat mengestimasi nilai wajar imbalan tersebut, maka perusahaan dapat mengukur imbalan non-tunai dengan melihat dari harga jual berdiri sendiri (stand-alone selling price) barang atau jasa yang dijanjikan dalam pertukaran untuk imbalan.

d. Utang imbalan kepada pelanggan Utang imbalan kepada pelanggan adalah jumlah kas yang dikeluarkan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain yang membeli barang atau jasa dari pelanggan. Utang imbalan kepada pelanggan tersebut dapat berupa potongan harga, diskon, atau kupon yang dapat digunakan perusahaan atas jumlah terutang. Imbalan tersebut akan dicatat perusahaan sebagai pengurang jumlah pendapatan yang diakui perusahaan.

2.2.2 Mengalokasikan Harga Transaksi

Lebih lanjut dalam PSAK 72 (2018) tujuan mengalokasikan harga transaksi adalah entitas mengalokasikan harga transaksi terhadap masing-masing kewajiban pelaksanaan dalam jumlah imbalan yang diharapkan menjadi hak entitas dalam pertukaran untuk mengalihkan produk yang dihasilkan. Untuk memenuhi tujuan tersebut, perusahaan mengalokasikan harga transaksi terhadap setiap kewajiban yang diidentifikasi dalam kontrak dengan harga jual berdiri sendiri relatif (relative stand-alone selling price) yang didasarkan nilai wajarnya (fair value), kecuali diatur khusus untuk alokasi diskon dan alokasi imbalan yang mencakup variabel. Jika barang atau jasa tersebut tidak diketahui nilai wajarnya oleh perusahaan, maka harga jual barang atau jasa tersebut dapat diestimasi menggunakan pendekatan berikut:

- a) Pendekatan penilaian yang disesuaikan (adjusted market assessment approach) Pasar dimana barang atau jasa diperjualbelikan dievaluasi dan diestimasi oleh perusahaan untuk mengetahui seberapa besar harga yang ingin dibayar pelanggan untuk membeli suatu barang atau jasa.
- b) Pendekatan biaya ekspektasian ditambah margin (expected cost plus a margin approach) Prakiraan biaya yang diharapkan perusahaan ditambah dengan margin yang sesuai dengan barang atau jasa tersebut.
- c) Pendekatan residual (residual approach) Perusahaan bisa merujuk pada total harga transaksi dikurangi dengan harga jual berdiri sendiri atas barang atau jasa yang terdapat pada kontrak.

Harga transaksi dapat mengalami perubahan karena mencakup penyelesaian yang tidak pasti yang mengubah jumlah imbalan menjadi hak entitas dalam pertukaran hasil produksi yang dijanjikan. Atas harga transaksi dengan dasar yang sama pada awal kontrak, entitas mengalokasikan ke dalam kewajiban dalam kontrak perubahan selanjutnya. Oleh karena itu, entitas tidak mengalokasikan kembali harga transaksi agar dapat menunjukkan perubahan dalam stand-alone selling price setelah inisiasi kontrak.

2.3 Penyajian Pendapatan

Penyajian laporan keuangan merupakan salah satu bagian akhir dalam proses akuntansi sebelum pengungkapan. Pengukuran pendapatan yang telah dilakukan oleh perusahaan selanjutnya harus disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Ini bertujuan untuk mengetahui sejauh apa kinerja perusahaan selama periode tersebut. Dalam PSAK 72 (2018), perusahaan menggunakan pendekatan aset-liabilitas untuk mengakui pendapatan, yang mana perusahaan menyajikan kontrak dalam laporan keuangan sebagai aset kontrak atau liabilitas kontrak. Dalam hal ini salah satu pihak dalam kontrak telah melaksanakan dan juga bergantung pada hubungan pelaksanaan entitas dan pembayaran pelanggan. Disajikan sebagai aset kontrak ketika perusahaan melaksanakan kewajibannya dengan mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan sebelum pembayaran jatuh tempo, tidak termasuk jumlah yang disajikan sebagai piutang. Sedangkan akan disajikan sebagai liabilitas kontrak jika pelanggan telah membayar imbalan kepada perusahaan atau pembayaran telah diterima oleh perusahaan tetapi kewajibannya belum dilaksanakan oleh perusahaan atas pengalihan barang atau jasa.

2.4 Pengungkapan Pendapatan .

Sesuai PSAK 72 (2018), pengungkapan informasi laporan keuangan oleh perusahaan harus diungkapkan dengan informasi yang cukup

untuk memudahkan para pengguna memahami jumlah, waktu, sifat, dan ketidakpastian pendapatan dan aliran kas yang muncul karena adanya kontrak dengan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengungkapkan informasi baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif mengenai seluruh hal berikut:

- a. Kontrak dengan pelanggan;
- b. Pertimbangan yang signifikan serta perubahan yang dibuat dalam menerapkan pernyataan pada suatu kontak;
- c. Mengakui aset melalui biaya yang digunakan untuk memperoleh atau memenuhi kewajiban dalam kontrak dengan pelanggan. Level rincian yang diperlukan perlu dipertimbangkan Oleh perusahaan untuk memperoleh tujuan pengungkapan dan setiap persyaratan memberikan penekanan yang beragam. Perusahaan juga seharusnya menggabungkan atau memisahkan pengungkapan agar informasi yang bermanfaat bagi pelanggan tidak dapat dikaburkan dalam jumlah yang besar atau item yang mempunyai karakteristik substansial yang berbeda.

2.5 Penelitian Sebelumnya

Putri Purwaning Suci (2022) dengan karya tulis berjudul "Analisis Komparasi Kinerja Keuangan Sebelum dan Selama Pandemi Covid-19: Studi Kasus PT AirAsia Indonesia Tbk" memiliki kesimpulan bahwa

PT AirAsia Indonesia Tbk dari tahun-tahun sebelumnya hingga tahun 2019 tidak dapat memperoleh laba ditambah dengan tahun 2020 akibat adanya pandemi Covid-19. ini disebabkan oleh jumlah hutang perusahaan yang lebih besar dari pendapatan dan aset perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan tidak dapat membayar hutang- hutang dengan tepat waktu atau sesuai jatuh tempo. Untuk dapat menghasilkan laba serta dapat meningkatkan jumlah prestasi perusahaan kedepannya, PT AirAsia Indonesia perlu lebih memaksimalkan kinerja keuangan dalam perusahaan. Adapun penelitian lainnya oleh Hayati Puspamurti dan Amrie Firmansyah (2020) dalam jurnal ilmiah yang berjudul "Penerapan PSAK 72 Terkait Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan Pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk" yang menuliskan kesimpulan bahwa perusahaan-perusahaan yang telah mengadopsi PSAK 72 di tahun 2020 untuk melakukan persiapan satu tahun sebelum PSAK ini berlaku efektif, seperti halnya PT Telkom. Ini dimaksudkan agar ketika perusahaan dalam masa transisi standar akuntansi jika terdapat transaksi yang berkaitan dengan pendapatan dapat diantisipasi atau dipersiapkan dengan baik terutama dari sisi SDM dan teknologi informasi terkait sistem aplikasi dan juga pengaturan database perusahaan.

