

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

SKRIPSI



Oleh :

SILVIA CHANDRA

12126020

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA

SURABAYA

2016



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



SKRIPSI
Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh :

SILVIA CHANDRA

12126020

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2016



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Silvia Chandra
NPM : 12126020
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : Implementasi *Matching Principle* pada UD. Surya Agung
Di Surabaya

Pembimbing,
Tanggal, 03/08/2016

(Dr. Wahyudiono, M.M)

Mengetahui :

Ketua Jurusan,
Tanggal, 03/08/2016

(Dra. Jeanne Asteria, MSI,Ak.)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang di tulis oleh Silvia Chandra dengan NPM 12126020

Telah diuji pada 09/08/2016

Dinyatakan LULUS oleh:

Ketua Tim Penguji

(Dr. Wahyudiono, M.M.)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi,

(Dra. Maria Widyastuti, M.M.)

(Dra. Jeanne Asteria, MSI,Ak.)



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Judul skripsi Implementasi *Matching Principle* Pada UD. Surya Agung

Di Surabaya

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan

Tim Penguji Skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Jurusan Akuntansi

Pada Hari Selasa, Tanggal 09/08/2016

Disusun oleh:

Nama : Silvia Chandra

NPM : 12126020

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji:

Nama

1. Dr. Wahyudiono, M.M.

2. Dra. Jeanne Asteria, MSI,Ak.

3. Nadya Yuristanti, SE. MM.



Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Silvia Chandra
Fakultas/Prodi : Ekonomi/Akuntansi
Alamat asli : Jl. Simolawang Tembusan II/33B
No Identitas (KTP) : 3578115303930001

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :
Implementasi *Matching Principle* pada UD. Surya Agung Di Surabaya

Adalah merupakan hasil karya saya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun sebagian dalam bentuk jurnal, *working paper* atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (tugas akhir) ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaedah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika termasuk pencabutan gelar kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Surabaya, 03/08/2016

Hormat saya,

Silvia Chandra

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul : **“Implementasi *Matching Principle* Pada UD. Surya Agung Di Surabaya”**. Skripsi ini merupakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana ekonomi (S.E) program Strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari banyak kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dra. Maria Widyastuti, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
2. Ibu Dra. Jeanne Asteria, MSI,Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Darma Cendika.
3. Bapak Dr. Wahyudiono, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
4. Ibu Nadya Yuristanti, SE. MM. selaku dosen penguji 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap skripsi saya.
5. Bapak/Ibu selaku Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

6. Albert Steven, Mama dan saudara-saudara penulis yang senantiasa membantu, memberi dukungan dan doa dalam menyelesaikan skripsi.
7. David Yordanus, Deni Irawan, Ayu Putri, Fransiska Ikke, Yussiana, Vivi dan Christine Margareta selaku teman kampus dari penulis yang senantiasa memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi.
8. Bapak Hadi Tanoyo sebagai pembimbing di perusahaan yang banyak membantu mengarahkan, menginformasikan dan memberikan masukan dalam melakukan penelitian di UD Surya Agung.

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI | iii |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN..... | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| DAFTAR TABEL..... | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| ABSTRAK (Indonesia)..... | xii |
| ABSTRACT (Inggris)..... | xiii |
| BAB I – PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. LATAR BELAKANG..... | 1 |
| 1.2. RUMUSAN MASALAH | 4 |
| 1.3. TUJUAN PENELITIAN | 4 |
| 1.4. MANFAAT PENELITIAN | 4 |
| 1.5. RUANG LINGKUP PENELITIAN | 5 |
| BAB II – TINJAUAN PUSTAKA..... | 6 |
| 2.1. LANDASAN TEORI | 6 |
| 2.1.1. Pendapat..... | 6 |
| 2.1.2. Pengakuan Pendapat | 7 |
| 2.1.3. Pengukuran Pendapat..... | 15 |
| 2.1.4. Biaya | 18 |
| 2.1.5. Pengakuan Biaya..... | 19 |
| 2.1.6. Pengukuran Biaya | 20 |
| 2.1.7. Prinsip Penandingan (<i>Matching Principle</i>)..... | 21 |

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.





| | |
|---|----|
| 2.1.8. Laba | 31 |
| 2.2. HASIL PENELITIAN TERDAHULU | 33 |
| 2.3. RERANGKA PEMIKIRAN..... | 36 |
| BAB III – METODOLOGI PENELITIAN | 37 |
| 3.1. OBYEK PENELITIAN..... | 36 |
| 3.2. PENDEKATAN PENELITIAN DAN SUMBER DATA..... | 37 |
| 3.3. TEKNIK PENGUMPULAN DATA..... | 37 |
| 3.4. DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL | 38 |
| 3.4.1. Pendapatan..... | 38 |
| 3.4.2. Pengakuan Pendapatan | 39 |
| 3.4.3. Pengukuran Pendapatan..... | 39 |
| 3.4.4. Biaya | 39 |
| 3.4.5. Pengakuan Biaya..... | 40 |
| 3.4.6. Pengukuran Biaya..... | 40 |
| 3.4.7. Prinsip Penandingan (<i>Matching Principle</i>)..... | 40 |
| 3.4.8. Laba | 41 |
| 3.5. TEKNIK ANALISIS DATA..... | 41 |
| BAB IV – HASIL PENELITIAN | 43 |
| 4.1. GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN..... | 43 |
| 4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan | 43 |
| 4.1.2. Jenis Usaha | 44 |
| 4.1.3. Struktur Organisasi | 45 |
| 4.1.4. <i>Job Description</i> | 45 |
| 4.1.5. Sistem dan Prosedur | 50 |
| 4.2. DESKRIPSI HASIL PENELITIAN..... | 52 |
| 4.3. PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA | 52 |



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

| | |
|------------------------------------|------------|
| 4.3.1. Pengukuran Pendapatan | 52 |
| 4.3.2. Pengakuan Pendapatan | 53 |
| 4.3.3. Biaya | 55 |
| 4.3.4. Pembahasan | 55 |
| BAB V – PENUTUP..... | 62 |
| 5.1. KESIMPULAN | 62 |
| 5.2. SARAN | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA | 64 |
| LAMPIRAN..... | 65-Selesai |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.2. Perbedaan dan Persamaan dengan Penelitian Terdahulu | 35 |
| Tabel 4.1 Pencatatan Laporan Laba/Rugi | 54 |
| Tabel 4.2 Perhitungan HPP <i>Art Paper</i> | 56 |
| Tabel 4.3 Perhitungan HPP NCR..... | 56 |
| Tabel 4.4 Perhitungan HPP HVS..... | 57 |
| Tabel 4.5 Perhitungan HPP Duplex | 57 |
| Tabel 4.6 Laporan Laba/Rugi | 58 |
| Tabel 4.7 Perhitungan HPP Akhir <i>Art Paper</i> | 60 |
| Tabel 4.8 Perhitungan Akhir Laporan Laba/Rugi..... | 61 |

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.3. Rerangka Pemikiran | 36 |
| Gambar 4.1. Struktur Organisasi..... | 45 |
| Gambar 4.3. Proses Transaksi Perusahaan Dagang..... | 53 |

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Oleh:
SILVIA CHANDRA

Penyusunan laporan keuangan harus sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yaitu laporan keuangan harus menyajikan posisi keuangan, kinerja keuangan, perubahan ekuitas dan arus kas perusahaan secara wajar dengan menerapkan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan). Tujuan penelitian untuk mengetahui penerapan metode pengakuan dan pengukuran pendapatan serta *matching principles* terhadap laporan laba/rugi pada UD. Surya Agung di Surabaya. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Dari hasil penelitian ini, apabila *matching principles* ditetapkan, maka laporan keuangan yang disajikan dapat memberikan informasi keuangan yang wajar. Kesimpulan dari penelitian ini, sebaiknya perusahaan menggunakan *matching principles* dimana biaya diakui pada periode yang sama dengan periode pengakuan pendapatan, sehingga laporan keuangan yang disajikan dapat memberikan informasi keuangan yang layak tentang kinerja dan posisi keuangan perusahaan.

Kata kunci : pendapatan, biaya, *matching principle*, laba



By:
SILVIA CHANDRA

Financial statements must show the financial position, financial performance, equity changes and cash flow of the company fairly by applying PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan). The purpose of this research is to evaluate the application of revenue recognition and measurement method, and matching principles to the income statement of UD. Surya Agung in Surabaya. This research used descriptive quantitative research with case study approach. From this research, if the matching principles is applied, then the financial statements will present financial information fairly. The conclusion of this research is that the company should use the matching principles where the cost is recognized in the same period with revenue recognition period, so that the financial statements presented can give proper financial information about performance and financial position of the company.

Keyword : *income, cost, matching principle, profit*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Salah satu tujuan utama didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba. Untuk mendapatkan laba yang optimal perusahaan harus melakukan pengelolaan keuangan yang baik. Sistem pengelolaan keuangan yang baik berhubungan dengan penyajian sistem informasi keuangan yang berkualitas dan bermanfaat untuk pengambilan keputusan manajemen bagi perusahaan. Pengelolaan keuangan berkaitan erat dengan akuntansi yang merupakan suatu proses pengidentifikasian, pencatatan dan pengkomunikasian kejadian-kejadian ekonomi yang kemudian disajikan dalam bentuk laporan keuangan. Tujuan dibuatnya laporan keuangan adalah untuk menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan meliputi 4 hal antara lain: posisi keuangan, kinerja, perubahan posisi keuangan perusahaan dan catatan atas laporan keuangan.

Laporan laba rugi komprehensif selama periode berdasarkan PSAK 1, terdiri atas pos penghasilan dan pengeluaran yang diakui dalam suatu periode serta pendapatan komprehensif lainnya. Dalam pembuatan laporan laba rugi hal-hal yang perlu diperhatikan adalah cara pengukuran, pengakuan dan prinsip dasar akuntansi yang digunakan. Lima prinsip dasar yang akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi adalah prinsip biaya historis (*Historical Cost Principle*), prinsip pengakuan pendapatan (*Revenue Recognition Principle*), prinsip



penandingan (*Matching Principle*), prinsip konsistensi (*Consistency Principle*) dan prinsip pengungkapan penuh (*Full Disclosure Principle*). Pada prinsip penandingan (*matching principle*), pendapatan yang diperoleh harus ditandingkan dengan beban yang terjadi dalam periode yang sama. Untuk menandingkan suatu pendapatan dengan biaya, ada 2 metode pencatatan yang dapat digunakan: metode akuntansi dasar kas (*cash basis*) dan akuntansi dasar akrual (*acrual basis*). Metode *cash basis* merupakan metode pencatatan dalam akuntansi, dimana dalam hal ini setiap transaksi yang terjadi dicatat berdasarkan jumlah nominal yang diterima, sedangkan metode *acrual basis* adalah metode pencatatan yang dilakukan berdasarkan konsep pengakuan sesungguhnya.

Berdasarkan lapangan usahanya terdapat 5 jenis perusahaan, salah satunya adalah perusahaan dagang. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli barang dagang untuk kemudian dijual kembali tanpa mengubah bentuk. Penghasilan utama perusahaan dagang berasal dari jual beli persediaan barang dagang. Pencatatan persediaan barang dagang dapat dilakukan dengan menggunakan 2 metode yakni metode fisik dan metode perpetual. Metode fisik merupakan pencatatan persediaan barang yang hanya dilakukan pada setiap akhir periode akuntansi. Metode perpetual merupakan metode pencatatan persediaan yang dilakukan secara berkelanjutan, sehingga saat terjadi pembelian akan menambah persediaan barang dagang dan bila terjadi penjualan akan mengurangi barang persediaan.

Pada perusahaan dagang laporan laba rugi perusahaan disebut *multi-step income statement*. *Multi-step income statement* memberikan informasi yang lebih berguna kepada pengguna laporan keuangan untuk mengambil keputusan.



Perbedaan *multi-step income statement* dan *single-step income statement* terletak pada perhitungan labanya. Dalam *single-step income statement* laba/rugi bersih dapat langsung ditentukan dengan mengurangi biaya. Berbeda dengan *single-step income statement*, pada *multi-step income statement* laba/rugi bersih ditentukan setelah menghitung laba kotor dan laba sebelum pajak terlebih dahulu. Hasil akhir dari laporan keuangan akan sangat berpengaruh terhadap keputusan ekonomi yang dilakukan perusahaan. Ketidaktepatan pengukuran, pengakuan dan prinsip penandingan antara pendapatan dan biaya akan mempengaruhi kewajaran dalam laporan keuangan sehingga informasi keuangan khususnya laporan laba rugi menjadi kurang berkualitas.

Perhitungan pendapatan dan biaya sangat erat hubungannya dengan laba perusahaan. Pemilihan metode penyajian keuangan perusahaan sangat berpengaruh terhadap laba, apabila metode yang dipilih tidak tepat maka dapat menyebabkan *overstate/understate* laba. Jika penyajian laporan keuangan tidak benar maka akan berdampak terhadap alokasi sumber daya yang ada dan keputusan manajemen. Hal ini yang dikhawatirkan akan berpengaruh pada strategi manajemen dalam membangun perusahaan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada UD.Surya Agung yang merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distributor kertas yang berlokasi di Jalan Krukah Utara no.14, Surabaya. Berdasarkan laporan laba rugi tahun 2015, diketahui bahwa metode yang digunakan perusahaan dalam menyajikan laporan keuangan adalah dengan menggunakan prinsip penandingan (*matching principle*) berbasis akrual.



Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Implementasi Matching Principle pada UD.Surya Agung di Surabaya”.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Sesuai dengan latar belakang diatas, adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah Bagaimanakah implementasi *matching principle* yang diterapkan pada UD. Surya Agung di Surabaya?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji implementasi *matching principle* pada UD.Surya agung di Surabaya.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan pihak-pihak terkait dapat memperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang dapat membantu pihak perusahaan khususnya manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan ekonomi serta dapat memberikan gambaran tentang pentingnya pemilihan metode dalam pelaporan keuangan dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori yang telah didapat selama kuliah dengan praktek yang sesungguhnya mengenai sistem penyajian laporan



keuangan dan prinsip-prinsip yang berlaku. Selain itu untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi di Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.

3. Bagi pembaca atau pihak lain yang berkepentingan, dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman mengenai implementasi *matching principle* pada perusahaan.

1.5 RUANG LINGKUP PENELITIAN

Adapun ruang lingkup penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji implementasi *matching principle* laporan keuangan tahun 2015 pada UD.Surya Agung, Surabaya.
2. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik pengumpulan data (penelitian terdahulu, wawancara dan pengamatan langsung di lapangan) dan analisis deskriptif kuantitatif.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 PENDAPATAN

Pendapatan (*revenue*) merupakan hasil imbalan terhadap adanya penyerahan barang atau jasa yang telah di produksi dalam operasi perusahaan. Pendapatan merupakan unsur yang paling utama dalam menentukan tingkat laba yang dapat dilihat sebagai prestasi perusahaan dalam mengoperasikan perusahaannya dalam suatu periode tertentu. Menurut Ahmed Riahi-Belkaoui dalam bukunya “*Teori Akuntansi*” menyatakan sebagai berikut :

Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan nilai assets dari sebuah entitas atau pelunasan utangnya (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode tertentu yang berasal dari pengiriman atau pembuatan barang. Pemberian jasa, atau pelaksanaan aktivitas lainnya yang merupakan kegiatan utama yang masih berlangsung dari entitas tersebut.

Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan No.23 (2007:23.2) menyatakan bahwa pendapatan adalah: “*Arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal*”.

FASB SFAC No.6 menekankan pengertian pendapatan pada arus masuk penambahan lain atas aktiva suatu entitas atau penyelesaian kewajiban-kewajibannya atau kombinasi keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau kegiatan-kegiatan lain yang merupakan operasi inti.



Menurut Slamet-Bogat (2012:62) menyatakan bahwa Pendapatan adalah “kenaikan aset atau penurunan kewajiban asalkan timbul dari penyerahan barang/jasa yang menjadi usaha normal perusahaan”.

2.1.2 PENGAKUAN PENDAPATAN

Pengakuan sebagai pencatatan suatu item dalam perkiraan-perkiraan dan laporan keuangan seperti aktiva, kewajiban, pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Pengakuan itu termasuk penggambaran suatu item baik dalam kata-kata maupun dalam jumlahnya, dimana jumlah mencakup angka-angka ringkas yang dilaporkan dalam laporan keuangan. Pada prinsip pengakuan pendapatan (*revenue recognition principle*), umumnya pendapatan diakui pada saat (1) telah direalisasi atau dapat direalisasi dan (2) dihasilkan (*earned*). Maksud dari pernyataan tersebut adalah bahwa:

1. Pendapatan dianggap direalisasikan apabila barang/jasa, barang dagangan, atau harta lain ditukar dengan kas atau klaim atas kas; Pendapatan dianggap dapat direalisasikan apabila aktiva yang diterima dalam pertukaran segera dapat dikonversi (siap ditukar) menjadi kas atau klaim atas kas dengan jumlah yang diketahui;
2. Pendapatan dianggap dihasilkan (*earned*) apabila entitas bersangkutan pada hakikatnya telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapat hak atas manfaat yang dimiliki oleh pendapatan itu, yakni apabila proses menghasilkan laba telah selesai atau sebenarnya telah selesai.



Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 tentang pendapatan menyatakan bahwa pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi berikut ini:

- a. Penjualan barang
- b. Penjualan jasa
- c. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan deviden.

Pendapatan dari penjualan barang harus diakui jika :

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut;
5. Biaya yang terjadi dan akan terjadi sehubungan dengan transaksi dapat diukur dengan andal.

Pendapatan yang berhubungan dengan transaksi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal (bebas dari pengertian yang menyesatkan, kesalahan material, dan dapat diandalkan pemakaiannya sebagai pemakaian yang tulus dan jujur dari yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar diharapkan dapat



disajikan) harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca.

Pengakuan pendapatan yang sering dilakukan perusahaan menurut Kieso, dkk (2002:5) terdiri dari:

1. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan (penyerahan);
2. Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan;
3. Pengakuan pendapatan setelah penyerahan;
4. Pengakuan pendapatan untuk transaksi penjualan khusus—waralaba dan konsinyasi.

Berikut penjelasan dari keempat pengakuan pendapat di atas :

1. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan (penyerahan)

Pendapatan dari aktivitas pabrikasi serta penjualan umumnya diakui pada saat penjualan (*point of sell*) yang biasanya berarti terjadi penyerahan. Namun timbul masalah dalam pelaksanaannya yang disebabkan oleh tiga situasi yaitu :

- a. Penjualan dengan Perjanjian Beli Kembali

Dalam situasi ini, hak milik legal telah berpindah pada pembeli namun resiko kepemilikan tetap berada pada penjual. Untuk itu jika terjadi perjanjian beli kembali dengan harga tertentu dan harga tersebut dapat menutupi semua biaya persediaan ditambah biaya kepemilikan yang terkait, maka persediaan dan kewajiban yang terkait itu tetap ada dalam pembukuan penjualan dengan kata lain tidak terjadi penjualan.



b. Penjualan dengan hak retur

Perlakuan akuntansi untuk situasi seperti ini sebenarnya normal, namun jika tingkat retur tinggi maka perlu dilakukan penundaan pelaporan penjualan sampai hak retur habis masa berlakunya. Untuk itu terdapat tiga metode pengakuan pendapatan alternatif jika penjual mengalami situasi ini yaitu : (1) Tidak mencatat penjualan sampai seluruh hak retur habis masa berlakunya; (2) Mencatat penjualan, tetapi mengurangi penjualan dengan estimasi retur dimasa depan; dan (3) Mencatat penjualan serta memperhitungkan retur pada saat terjadi.

Jika terjadi penjualan dengan hak retur maka pendapatan dari transaksi penjualan diakui pada saat penjualan jika memenuhi keenam kondisi sebagai berikut : (1) Harga penjual kepada pembeli relatif tetap (*fixed*) atau dapat ditentukan pada tanggal penjualan; (2) Pembeli sudah membayar penjual, atau pembeli berkewajiban untuk membayar penjual, dan kewajiban itu tidak bergantung pada penjualan kembali produk tersebut; (3) Kewajiban pembeli pada penjual tidak akan berubah apabila terjadi pencurian atau kerusakan atau rusaknya fisik produk; (4) Pembeli yang memperoleh produk untuk dijual kembali memiliki substansi ekonomi yang terpisah dari yang diberikan oleh penjual; (5) Penjual tidak memiliki kewajiban yang signifikan atas kinerja masa depan yang secara langsung menyebabkan penjualan kembali produk itu oleh pembeli; dan (6) Jumlah retur dimasa depan dapat diestimasi secara layak.



Jika pendapatan penjualan dan harga pokok penjualan tidak diakui karena keenam kondisi tidak dipenuhi harus diakui ketika hak retur secara substansial telah habis masa berlakunya atau kemudian keenam kondisi ini dapat dipenuhi.

c. *Trade Loading* (Pencatatan Pendapatan)

Beberapa perusahaan mencatat pendapatan pada tanggal penyerahan tanpa membuat penyisihan untuk pembelian kembali ataupun retur yang tak terbatas. Walaupun perusahaan ini kelihatannya mengikuti pengakuan pada saat penjualan yang berlaku , namun sebenarnya mereka mengakui pendapatan dan laba sebelum waktunya

2. Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan

Contoh yang paling konkrit dari pengakuan pendapatan sebelum penyerahan adalah "akuntansi kontrak konstruksi jangka panjang". Kontrak jangka panjang sering kali menetapkan bahwa penjual (kontraktor) dapat menagih pembeli pada selang waktu ketika berbagai tahap dari proyek yang telah dicapai. Terdapat dua metode akuntansi untuk kontrak konstruksi jangka panjang yang diakui oleh profesi akuntansi, yaitu :

a) Metode persentase penyelesaian

Pendapatan dan laba kotor diakui setiap periode berdasarkan kemajuan proses konstruksi, yaitu persentase penyelesaian. Metode ini digunakan hanya jika estimasi kemajuan kearah penyelesaian, pendapatan, serta biaya secara layak dapat dipercaya, dan memenuhi syarat-syarat berikut : (1) Kontrak itu secara jelas menetapkan hak-hak yang dapat dipaksakan pemberlakuannya mengenai



barang atau jasa yang diberikan dan diterima oleh pihak yang terlibat dalam kontrak, imbalan yang akan dipertukarkan, serta cara penyelesaiannya; (2) Pembeli dapat diharapkan untuk memenuhi semua kewajiban dalam kontrak; dan (3) Kontraktor dapat diharapkan untuk melaksanakan kewajiban kontraktual tersebut.

b) Metode kontrak selesai

Pendapatan dan laba kotor hanya diakui pada saat kontrak diselesaikan. Metode ini hanya digunakan (1) Jika suatu entitas terutama memiliki kontrak jangka pendek, atau (2) Jika syarat-syarat untuk menggunakan metode persentase penyelesaian tidak dapat terpenuhi, atau (3) Jika terdapat bahaya yang melekat dalam kontrak itu di luar resiko bisnis normal dan berulang.

3. Pengakuan pendapatan setelah penyerahan

Dalam beberapa kasus, hasil penagihan atas harga jual tidak dapat dipastikan secara layak sehingga pengakuan pendapatan akan ditangguhkan. Ada dua metode yang dapat digunakan dalam menangguhkan pengakuan pendapatan sampai kas diterima, yaitu : (1) Metode akuntansi penjualan cicilan dan (2) Metode pemulihan biaya.

a. Metode akuntansi penjualan cicilan (*installment sales method*)

Dalam metode akuntansi penjualan cicilan mengakui laba dalam periode penagihan bukan dalam periode penjualan. Metode akuntansi penjualan cicilan dibenarkan atas dasar bahwa jika tidak ada pendekatan yang layak untuk



mengestimasi tingkat ketertagihan, pendapatan tidak boleh diakui sampai kas berhasil ditagih.

b. *Metode pemulihan biaya (cost recovery method)*

Dalam metode pemulihan biaya, tidak ada laba yang diakui sampai pembayaran kas oleh pembeli melebihi harga pokok barang dagang yang dijual bagi penjual. Setelah seluruh biaya dipulihkan, setiap penagihan kas tambahan dimasukkan dalam laba. Laporan laba rugi untuk periode penjualan melaporkan pendapatan penjualan, harga pokok penjualan, serta laba kotor baik jumlah yang diakui selama periode berjalan maupun jumlah yang ditangguhkan. Laba kotor yang ditangguhkan dikurangkan dari piutang terkait dengan neraca. Laporan laba rugi selanjutnya melaporkan laba kotor sebagai pos pendapatan terpisah apabila laba kotor diakui pada saat dihasilkan.

Dalam beberapa situasi kas diterima sebelum penyerahan atau pengalihan properti dan dicatat sebagai simpanan karena transaksi penjualan tersebut belum selesai. Cara ini disebut metode simpanan (*deposit method*). Menurut metode ini penjualan melaporkan kas yang diterima dari pembeli sebagai uang tanggungan atas kontrak dan mengklasifikasikannya dalam neraca. Selain itu, penjual juga mencatat beban penyusutan sebagai biaya periode untuk properti tersebut. Menurut metode ini tidak ada pendapatan atau laba yang harus diakui sampai penjualan selesai. Pada saat itu akun simpanan ditutup dan salah satu metode pengakuan pendapatan diatas diterapkan.



4. Pengakuan pendapatan untuk transaksi penjualan khusus

a) Waralaba

Perusahaan waralaba memperoleh pendapatan dari sumber-sumber berikut, yaitu : (1) dari penjualan waralaba awal dan aset atas jasa terakit; dan (2) dari iuran (*fee*) berkesinambungan yang didasarkan pada pengoperasian waralaba. *Franchisor* adalah pihak yang memberikan hak bisnis dalam waralaba, dan *franchise* adalah pihak yang megoperasikan bisnis warlaba.

Dalam perjanjian waralaba iuran awal dicatat sebagai pendapatan hanya bila dan ketika franchisor melaksanakan pelaksanaan substansial jasa yang wajib ia laksanakan dan penagihan iuran dapat dipastikan secara layak. Iuran waralaba yang berkesinambungan diakui sebagai pendapatan saat dihasilkan dan dapat ditagih dari *franchise*.

b) Konsinyasi

Dalam perjanjian konsinyasi, *Consignor* (pabrikan) mengirim barang dagang kepada *Consignee* (*dealer*) yang bertindak sebagai agen yang menerima barang dagang dan setuju untuk menjual dan menjaga barang tersebut. Kas yang diterima dari pelanggan dikirim kepada *consignor* setelah dikurangi komisi penjualan dan semua beban yang dapat dikenakan. Pendapatan hanya diakui setelah *consignor* menerima pemberitahuan penjualan dan pengiriman kas dari *consignee*.



2.1.3 PENGUKURAN PENDAPATAN

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan.

Pada umumnya, imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Namun, bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. Misalnya, suatu perusahaan dapat memberikan kredit bebas bunga kepada pembeli atau menerima wesel tagih dari pembeli dengan tingkat bunga di bawah pasar sebagai imbalan dari penjualan barang.

Bila perjanjian tersebut secara efektif merupakan suatu transaksi finansial, nilai wajar imbalan ditentukan dengan pendiskontoan seluruh penerimaan di masa depan dengan menggunakan suatu tingkat bunga tersirat (*imputed*). Tingkat bunga tersirat tersebut adalah yang paling mudah ditentukan dari:

- a. Tingkat bunga yang berlaku bagi instrumen yang serupa dari suatu penerbit (*issuer*) dengan penilaian kredit (*credit rating*) yang sama
- b. Suatu tingkat bunga untuk mengurangi (*discount*) nilai nominal instrumen tersebut ke harga jual tunai pada saat ini dari barang atau jasa. Perbedaan



antara nilai wajar dan jumlah nominal dari imbalan tersebut diakui sebagai pendapatan bunga.

Bila barang atau jasa dipertukarkan (*barter*) untuk barang atau jasa dengan sifat dan nilai yang sama, maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai suatu transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Hal ini sering terjadi dengan komoditi seperti minyak atau susu dimana penyalur menukarkan (*swap*) persediaan di berbagai lokasi untuk memenuhi permintaan dengan suatu dasar tepat waktu dalam suatu lokasi tertentu. Bila barang dijual atau jasa diberikan untuk dipertukarkan dengan barang dan jasa yang tidak serupa, pertukaran tersebut dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Pendapatan tersebut diukur pada nilai wajar dari barang atau jasa yang diserahkan, disesuaikan dengan jumlah kas atau setara kas yang ditransfer.

Kriteria pengakuan dalam Pernyataan ini biasanya diterapkan secara terpisah kepada setiap transaksi. Namun dalam keadaan tertentu, adalah perlu untuk menerapkan kriteria pengakuan tersebut kepada komponen-komponen yang dapat diidentifikasi secara terpisah dari suatu transaksi tunggal supaya mencerminkan substansi dari transaksi tersebut. Misalnya, bila harga penjualan dari suatu produk termasuk jumlah yang dapat diidentifikasi untuk jasa purna jual, jumlah tersebut ditangguhkan dan diakui sebagai pendapatan selama periode di mana jasa tersebut dilakukan. Sebaliknya, kriteria pengakuan diterapkan pada dua atau lebih transaksi bersama-sama bila transaksi-transaksi tersebut terikat sedemikian rupa sehingga pengaruh komersialnya tidak dapat dimengerti tanpa melihat kepada rangkaian transaksi tersebut secara keseluruhan. Misalnya, suatu perusahaan dapat menjual barang dan jasa pada saat yang sama, menyetujui perjanjian yang terpisah



untuk membeli kembali barang tersebut di kemudian hari, sehingga meniadakan pengaruh yang sesungguhnya dari transaksi tersebut. Dalam hal ini, kedua transaksi tersebut diperlakukan bersamaan.

Menurut Hery (2009:51) dalam bukunya Teori Akuntansi mengenai kriteria pengukuran, saat ini ada 5 atribut pengukuran yang digunakan dalam praktik akuntansi, yaitu:

1. Biaya historis (*historical cost*), yaitu harga tukar barang dan jasa pada saat tanggal pembelian. Contoh item yang diukur dengan biaya historis adalah tanah, bangunan, peralatan dan kebanyakan persediaan.
2. Biaya pengganti (*current replacement cost*), yaitu harga yang dibayarkan saat ini untuk membeli atau menggantikan barang/jasa yang serupa. Contoh item yang diukur dengan biaya pengganti adalah beberapa persediaan yang mengalami penurunan nilai sejak diperoleh. Persediaan yang termasuk dalam kategori ini adalah persediaan yang di mana jenisnya terus berkembang mengikuti kemajuan teknologi, seperti computer, telepon genggam, dan lain-lain, sehingga dengan munculnya produk jenis baru akan membuat harga dari produk jenis sebelumnya menjadi turun.
3. Nilai pasar (*current market value*), yaitu harga jual aset yang berlaku di pasar saat ini. Nilai ini merupakan *exit value*, di mana berbeda dengan biaya historis dan biaya pengganti yang merupakan *entry value* atau *input value*.
4. Nilai bersih yang dapat direalisasi (*net reliazable value*), yaitu jumlah kas yang diperkirakan akan diterima dari konversi aset dalam kegiatan normal



perusahaan. Contohnya adalah nilai bersih piutang, yang merupakan nilai piutang yang kemungkinan besar dapat ditagih atau dikonversi menjadi kas.

5. Nilai sekarang atau nilai yang didiskontokan (*present/discounted value*), yaitu jumlah bersih arus kas masuk atau arus kas keluar di masa yang akan datang yang didiskontokan ke nilai sekarangnya dengan tingkat suku bunga tertentu, contohnya: piutang wesel jangka panjang, hutang obligasi, hutang wesel jangka panjang, dan aktiva yang disewa atau dasar *capital lease*.

2.1.4 BIAYA

Pengertian biaya tidak dapat dipisahkan dengan pengertian biaya (*cost*) dan aset serta rugi (*loss*). Biaya timbul hanya dalam kaitannya dengan kegiatan penciptaan laba yang mengakibatkan perubahan ekuitas. Pengiriman barang (direpresentasi dengan biaya barang terjual) dalam transaksi penjualan merupakan biaya karena hasil bersih (*net result*) penjualan tersebut adalah perubahan ekuitas. Di lain pihak, timbulnya kewajiban untuk pembelian aset bukan merupakan biaya karena ekuitas tidak dapat berubah pada saat pembelian tersebut. Dengan makna yang hampir sama, IAI (IASC) mendefinisikan biaya dalam Standar Akuntansi Keuangan (2002) sebagai berikut: "*Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal*".

Menurut Slamet-Bogat (2012:92) Beban (*expense*) adalah "*Penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode pelaporan dalam bentuk arus keluar atau*



penurunan aset, atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak terkait dengan distribusi kepada penanam modal”.

2.1.5 PENGAKUAN BIAYA

Pada dasarnya biaya memiliki dua kedudukan penting, yaitu: sebagai aktiva (potensi jasa) dan sebagai beban pendapatan (biaya). Proses pembebanan biaya pada dasarnya merupakan proses pemisahan biaya. Oleh karena itu agar informasi yang dihasilkan akurat, bagian biaya yang telah diakui sebagai biaya pada periode berjalan dan bagian biaya yang akan dilaporkan sebagai aktiva (diakui sebagai biaya periode mendatang) harus dapat ditentukan dengan jelas. Ada dua masalah yang muncul sehubungan dengan pemisahan biaya tersebut yaitu :

1. Kriteria yang digunakan untuk menentukan biaya tertentu yang harus dibebankan pada pendapatan periode berjalan.
2. Kriteria yang digunakan untuk menentukan bahwa biaya tertentu ditangguhkan pembebanannya.

Semua *cost* dapat ditangguhkan pembebanannya sebagai biaya, apabila biaya tersebut memenuhi kriteria sebagai aktiva yaitu :

1. Memenuhi definisi aktiva (memiliki manfaat ekonomi masa mendatang, dikendalikan perusahaan berasal dari transaksi masa lalu).
2. Ada kemungkinan yang cukup bahwa manfaat ekonomi masa mendatang yang melekat pada aktiva dapat dinikmati oleh entitas yang menguasai.
3. Besarnya manfaat dapat diukur dengan cukup andal.



Dari uraian di atas, secara umum dapat dirumuskan bahwa berdasarkan konsep penandingan (*matching*), pengakuan biaya pada dasarnya sejalan dengan pengakuan pendapatan. Apabila pengakuan pendapatan ditunda, maka pembebanan biaya juga ditunda. Untuk mengatasi berbagai perbedaan pendapat tentang pengakuan biaya, biasanya badan berwenang mengeluarkan aturan tertentu untuk mengakui biaya. IAI misalnya, dalam *Konsep Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan* menyatakan: “Beban diakui dalam laporan rugi laba kalau penurunan manfaat ekonomi masa datang yang berkaitan dengan penurunan aktiva atau kenaikan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur dengan andal”.

2.1.6 PENGUKURAN BIAYA

Sejalan dengan penilaian aktiva dapat diukur atas dasar jumlah rupiah yang digunakan untuk penilaian aktiva dan hutang. Oleh karena itu, pengukuran biaya dapat didasarkan pada :

1. Biaya historis

Biaya historis merupakan jumlah kas atau setaranya yang dikorbankan untuk memperoleh aktiva. Pengukuran biaya atas biaya historis, dapat digunakan untuk jenis aktiva seperti : gedung, peralatan dan sebagainya.

2. Biaya pengganti / biaya masukan terkini (*replacement cost / curent input cost*)

Biaya masukan menunjukkan jumlah rupiah harga pertukaran yang harus dikorbankan sekarang oleh suatu entitas untuk memperoleh aktiva yang sejenis dalam kondisi yang sama contohnya, penilaian untuk persediaan.

3. Setara kas (*cash equivalent*)



Setara kas adalah jumlah rupiah kas yang dapat direalisasikan dengan cara menjual setiap jenis aktiva di pasar bebas dalam kondisi perusahaan normal. Nilai ini biasanya didasarkan pada catatan harga pasar barang bebas yang sejenis dalam kondisi yang sama. Pos aktiva berwujud biasanya menggunakan dasar penilaian ini.

2.1.7 KONSEP PENANDINGAN (*MATCHING PRINCIPLE*)

Menurut Muhaimin (<http://muhaimin-mz.blogspot.co.id/2011/10/biaya-expenses.html>, 27 Januari 2016; PK 18.30) Konsep penandingan adalah konsep yang dimaksudkan untuk mencari dasar hubungan yang tepat dan rasional antara pendapatan dan biaya. Pendapatan merupakan hasil yang dituju perusahaan, sementara biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut merupakan upaya yang dilakukan perusahaan. Dengan demikian, pendapatan harus ditandingkan dengan biaya yang diperkirakan telah menghasilkan pendapatan tersebut, agar dihasilkan besarnya laba yang tepat. Penandingan antara biaya dan pendapatan memerlukan dasar yang tepat. Upaya mencari dasar penandingan yang tepat merupakan masalah yang sering dihadapi oleh akuntan. Masalah tersebut tidak hanya menyangkut penantuan aktiva/jasa yang benar-benar telah dipakai, akan tetapi juga menyangkut perhitungan besarnya nilai-nilai aktiva atau jasa yang telah digunakan. Paton dan Littleton mengungkapkan:

Masalah utama dalam memandingkan pendapatan dan biaya adalah mencari dasar penandingan yang paling tepat antara pendapatan dengan biaya berhubungan langsung dengan pendapatan tersebut. Hubungan fisik yang dapat dilihat sebenarnya dapat digunakan sebagai media untuk melacak dan membebarkannya. Meskipun demikian harus bahwa dengan melihat kondisi yang ada, dasar perbandingan yang paling penting adalah kelayakan (resonablenses), bukan pengukuran fisik.





Dari pernyataan tersebut jelas terlihat bahwa tidak semua biaya dapat ditandingkan secara langsung dengan pendapatan berdasarkan hubungan fisik. Oleh karena itu, umumnya akuntansi menggunakan dasar unit waktu (periode) sebagai dasar penandingan pendapatan dengan biaya. Apabila hubungan fisik antara barang yang dijual dengan pendapatan yang diperoleh dapat ditelusuri, konsep penandingan tidak akan menimbulkan masalah. Masalahnya, bagaimana cara menandingkan biaya dengan pendapatan jika keterkaitan fisik antara pendapatan dengan biaya sulit untuk ditentukan? Hal ini disebabkan tidak semua biaya berkaitan secara langsung dengan pendapatan.

Dalam praktek, ada tiga dasar penandingan yang umum digunakan untuk mencari hubungan antara biaya dengan pendapatan dalam suatu periode tertentu. Dasar penandingan tersebut adalah (Kam): hubungan sebab akibat (*association of causes and effects*), alokasi sistematis dan rasional (*systematic and rasional allocation*) dan pembebanan segera (*immediate recognition*).

A. Hubungan Sebab Akibat

Dasar paling ideal untuk menandingkan biaya dengan pendapatan adalah hubungan sebab akibat. Meskipun dasar ini sulit untuk dibuktikan, namun atas dasar pengamatan yang dilakukan para akuntan menunjukkan bahwa barang/jasa tertentu yang digunakan dalam proses produksi pada akhirnya akan membantu dalam proses menghasilkan pendapatan selama periode tertentu. Oleh karena itu dasar penandingan ini sering disebut dengan penandingan langsung (*direct or product matching*). Contoh dari biaya yang dapat ditandingkan dengan dasar

penandingan langsung adalah biaya komisi penjualan, gaji dan upah, serta biaya barang terjual (*cost of goods sold*).

Dasar penandingan ini sesuai dengan konsep upaya dan hasil seperti yang diungkapkan oleh Patton dan Littleton. Atas dasar pengamatan fisik dan pengamatan kejadian, jelas terlihat bahwa pendapatan tidak akan terjadi apabila tidak ada penyerahan barang dan jasa. Komite *American Accounting Association* juga menyarankan penggunaan hubungan sebab akibat sebagai dasar penandingan. Mereka mengatakan: biaya harus dihubungkan dengan pendapatan yang direalisasi selama periode tertentu atas dasar korelasi positif yang dapat dilihat hubungannya antara biaya tersebut dengan pendapatan yang diakui.

Dari pernyataan tersebut dapat dirumuskan bahwa penandingan yang benar-benar tepat dapat dilakukan apabila terdapat hubungan yang rasional antara pendapatan dan biaya. Oleh karena itu, pengakuan biaya harus harus dihubungkan dengan pendapatan dan dilaporkan dalam periode yang sama dengan periode pengakuan pendapatan. Ada beberapa masalah teknis yang timbul apabila penandingan langsung atas dasar produk digunakan sebagai dasar hubungan sebab akibat. Masalah tersebut adalah:

- a) Pemakaian barang dan jasa yang bagaimana yang dapat diidentifikasi dengan produk?
- b) Apabila biaya tidak menambah nilai produk tertentu, kapan biaya tersebut dapat dihubungkan secara langsung dengan pendapatan di masa yang akan datang? Bagaimana biaya tersebut dapat dilaporkan dengan tepat sesuai dengan pendapatan yang diperoleh?
- c) Kapan biaya yang terjadi setelah penjualan dapat dicatat dan dilaporkan?



Berikut ini akan dibahas ketiga masalah tersebut dan alternatif pemecahannya.

1. Identifikasi biaya Produk

Sesuai dengan konsep penandingan, semua biaya produksi harus dibebankan pada produk yang bersangkutan. Biaya produk dapat dibagi menjadi dua. Pertama, biaya produk yang melekat pada produk terjual dan nantinya akan dibebankan sebagai biaya. Kedua, biaya yang melekat pada produk yang belum terjual (dilaporkan sebagai persediaan) dan dicatat sebagai aktiva sampai produk tersebut terjual.

Beberapa biaya produk dapat langsung dihubungkan dengan produk tertentu, sementara biaya yang lain hanya dapat dihubungkan dengan kegiatan produksi dan dialokasikan pada produk berdasarkan aturan atau prosedur tertentu. Disinilah pentingnya melakukan identifikasi untuk menentukan biaya produk langsung (*direct product cost*) dan biaya produk tidak langsung (*indirect product cost*). Biaya produk langsung adalah biaya barang dan jasa yang digunakan untuk memproduksi produk tertentu dan yang secara langsung dapat diidentifikasi atau ditelusur ke produk yang dihasilkan. Biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung merupakan biaya produk langsung karena terjadinya atau manfaat biaya tersebut dapat diidentifikasi pada produk tertentu.

Biaya produk tidak langsung adalah biaya barang dan jasa yang digunakan dalam proses produksi, yang tidak dapat diidentifikasi pada produk yang dihasilkan.

Biaya *overhead* pabrik adalah contoh biaya produk tidak langsung. Meskipun biaya ini sifatnya tidak langsung, namun biaya tersebut tetap dibebankan pada produk atas dasar aturan atau metode tertentu. Yang menjadi masalah sekarang, di antara biaya produk tersebut yang manakah yang dapat



ditandingkan dengan pendapatan? Akuntan banyak tidak sependapat untuk membebankan semua biaya produksi individual pada produk tertentu. Perbedaan ini muncul karena adanya dua konsep yang berbeda dalam menentukan elemen biaya produk, yaitu konsep *full costing*, dan konsep *direct costing*.

Menurut konsep *full costing*, biaya yang dianggap sebagai biaya adalah semua biaya produk baik langsung maupun tidak langsung yang berkaitan dengan produk yang terjual. Semetara menurut menurut konsep *direct costing*, hanya biaya produk variabel yang dianggap sebagai biaya atas produk terjual. Dengan demikian, biaya produksi non variabel akan dibebankan sebagai biaya periode. Masalah lain yang muncul adalah biaya kapasitas menganggur dan biaya produk rusak yang bersifat abnormal. Jenis biaya tersebut umumnya dianggap sebagai rugi (*losses*) atau langsung dibebankan sebagai biaya. Perlakuan inipun masih menimbulkan masalah, apakah biaya tersebut sebaiknya diperlakukan sebagai rugi (*losses*) atau biaya.

Penentuan biaya atas produk rusak sebagai rugi (*losses*) atau biaya sangat tergantung pada sifat dari kerusakan tersebut. Apabila kerusakan terjadi karena kejadian normal atau sering terjadi, maka biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya. Sebaliknya, apabila kerusakan terjadi karena hal yang tidak biasa (tidak rutin), maka biaya produk rusak tersebut diperlakukan sebagai rugi (*losses*).

2. Biaya Yang Langsung Berhubungan Dengan Pendapatan Masa Mendatang, Tetapi Tidak Masuk Dalam biaya Produksi

Pada beberapa kasus, biaya yang dapat dihubungkan dengan pendapatan masa mendatang tidak dapat dibebankan secara langsung dengan produk tertentu. Hal



ini disebabkan biaya tersebut tidak menunjukkan nilai tambah pada produk yang bersangkutan. Contoh dari kasus ini adalah biaya penjualan dan administrasi. Biaya penjualan dan administrasi tidak harus ditandingkan dengan pendapatan di masa mendatang jika tidak ada jaminan yang rasional untuk menghubungkan biaya tersebut dengan pendapatan di masa mendatang. Meskipun jenis biaya tersebut tidak secara langsung menghasilkan pendapatan karena secara teknis sulit mencari hubungan sebab akibatnya, namun biaya tersebut harus tetap dibebankan sebagai biaya.

Tidak diperolehnya pendapatan atau tidak adanya kemungkinan rugi pada periode berjalan, bukan merupakan alasan untuk menunda pembebanan biaya. Alasannya adalah apabila suatu biaya dan jasa tidak memberikan manfaat pada periode sekarang dan juga bukan merupakan rugi, maka biaya tersebut tentu akan memberikan manfaat masa mendatang. Oleh karena itu, biaya tersebut harus dialokasikan pada periode mendatang agar dapat dilakukan penandingan antara biaya dengan pendapatan. Contohnya, biaya pendirian perusahaan tidak dapat dihubungkan dengan produk karena biasanya tidak ada produk yang dihasilkan pada biaya tersebut dikeluarkan. Meskipun demikian, biaya tersebut dapat dihubungkan dengan pendapatan masa mendatang dan biasanya dikapitalisasi. Jadi biaya tersebut sering diperlakukan sebagai aktiva tidak berwujud.

Namun demikian, apabila tidak ada hubungan khusus antara pendapatan dan biaya, maka proses penandingan tidak dapat dilakukan. Konsekuensinya, tindakan menanggukkan pembebanan biaya tersebut pada akhirnya akan menyebabkan perataan laba dan dan tidak menambah manfaat informasi yang dihasilkan. Contoh lain yang relevan dengan kasus diatas adalah *cost* penelitian dan



pengembangan. Meskipun pengeluaran untuk penelitian dan pengembangan mungkin memiliki manfaat dalam beberapa periode, namun tidak ada metode atau cara yang relevan dan bermanfaat untuk menerapkan konsep penandingannya.

3. Biaya Yang Berhubungan Dengan Pendapatan Yang Terjadi Setelah Pendapatan Diakui

Umumnya biaya yang telah berhubungan dengan pendapatan akan terjadi setelah pendapatan diakui. Masalah ini berkaitan dengan penentuan besarnya biaya yang akan timbul setelah penjualan. Apabila biaya kegiatan tertentu dapat ditaksir secara layak dan cukup pasti, maka biaya tersebut dapat diakui sebagai biaya pada periode pengakuan pendapatan. Jadi hubungan sebab akibat harus dapat diidentifikasi untuk menentukan bahwa pendapatan yang diakui memiliki hubungan sebab akibat dengan biaya yang bersangkutan. Contohnya, jika suatu garansi diberikan selama penjualan pada periode tertentu, maka biaya atas jaminan tersebut mungkin saja terjadi pada masa mendatang.

Penandingan yang tepat akan memperlakukan garansi tersebut sebagai biaya pada saat penjualan dan mencatat hutang untuk menampung biaya yang timbul dari garansi tersebut. Apabila biaya garansi yang benar-benar terjadi melebihi besarnya biaya yang ditaksir sebelumnya, maka kelebihan tersebut lebih tepat untuk diakui sebagai rugi (*losses*) dari pada biaya operasi. Kriteria yang digunakan adalah kelayakan atau kemungkinan terjadinya cost tersebut.

Dasar penandingan-penandingan menurut hubungan sebab akibat dapat juga diterapkan pada perusahaan jasa. Pada perusahaan jasa umumnya tidak ada suatu objek fisik yang dapat dijadikan dasar untuk menghubungkan pendapatan dan



biaya. Oleh karena itu, dasar penandingan yang biasa digunakan adalah periodik. biaya yang ditandingkan adalah biaya yang terjadi pada periode terjadinya pendapatan yang dianggap telah menghasilkan pendapatan tersebut.

Atas dasar prinsip pengakuan pendapatan, biaya tidak akan terjadi bila tidak ada pendapatan. Contohnya, dalam kontrak jangka panjang yang menggunakan metode kontrak selesai, tidak ada biaya selama tidak ada pendapatan yang diakui. Biaya yang terjadi akan dicatat sebagai aktiva dan total akumulasi biaya tersebut akan diakui sebagai biaya dan ditandingkan dengan pendapatan pada saat proyek selesai dan diserahkan pada pemerintah.

Apabila digunakan metode persentase penyelesaian, biaya yang sebenarnya terjadi pada periode dikeluarkannya biaya tersebut dianggap sebagai upaya untuk menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu, biaya akan dicatat yang telah terjadi. Pada penjualan angsuran, total penjualan angsuran dan biaya barang terjual (*cost of goods sold*) dicatat secara bersamaan. Perbedaan penjualan dan biaya barang terjual dicatat dalam rekening hutang dengan nama “*Laba Kotor Belum Direalisasi*”. Laba tersebut akan dialokasikan secara proporsional sesuai dengan kas yang diterima.

B. Alokasi Sistematis Dan Rasional

Alokasi sistematis dan rasional sering disebut dengan dasar penandingan periodik (*period matching*) atau penandingan tidak langsung (*indirect matching*). Alokasi sistematis dan rasional dapat digunakan sebagai dasar penandingan apabila dasar penandingan hubungan sebab akibat tidak dapat dilakukan. Atas dasar konsep penandingan ini, ukuran penandingan yang digunakan bukan produk



(unit fisik) tetapi periode. Dengan demikian, biaya diakui dan dihubungkan dengan pendapatan pada periode terjadinya. Biaya yang terjadi dapat dialokasikan dalam beberapa periode, dan dapat juga langsung diakui dan dibebankan sebagai biaya.

Pemilihan terhadap dua alternatif tersebut tergantung pada keadaan yang melandasi timbulnya biaya tersebut. Apabila manfaat biaya suatu aktiva lebih dari satu periode, maka biaya tersebut dialokasikan secara sistematis pada periode yang menikmati manfaat tersebut. Depresiasi aktiva tetap merupakan contoh alokasi sistematis. Masalah yang sering muncul dalam alokasi ini adalah banyaknya metode alokasi yang dapat digunakan dalam proses alokasi *cost*. Depresiasi dapat menggunakan metode alokasi seperti garis lurus, *output* produksi, jumlah angka tahun dan sebagainya.

Meskipun dapat menimbulkan masalah, alokasi sistematis tetap dapat digunakan sebagai dasar penandingan. Ada beberapa alasan yang mendukung pemakaian alokasi sistematis dan rasional:

Pertama, banyak biaya periodik yang berhubungan secara tidak langsung dengan pendapatan periode berjalan. Dengan demikian, tidak ada penyimpangan yang material dalam prinsip penandingan apabila biaya diakui pada saat barang/jasa digunakan atau dijual. Contohnya, biaya sewa dapat dihubungkan dengan penjualan selama periode penyewaan.

Kedua, pada beberapa kasus sulit mencari hubungan langsung antara *cost* tertentu dengan pendapatan. Apabila biaya dikeluarkan untuk kegiatan operasional perusahaan, maka biaya tersebut harus diakui sebagai biaya pada periode terjadinya. Misalnya pengeluaran untuk pengobatan karyawan.



Ketiga, apabila manfaat masa mendatang tidak dapat diukur dengan cukup pasti atau biaya yang dikeluarkan tidak memiliki hubungan dengan pendapatan dimasa mendatang, maka tidak ada alasan untuk menunda pembebanan biaya sebagai biaya pada periode terjadinya. Misalnya biaya yang dikeluarkan untuk rekreasi karyawan.

Keempat, apabila biaya bersifat rutin (*regular*) dan terjadi berulang-ulang, maka pembebanan langsung secara material tidak akan berpengaruh terhadap laba bersih, meskipun penandingan yang tepat dapat dicapai. Hal ini dapat dilihat dalam kasus penelitian dan pengembangan.

Kelima, apabila biaya tersebut merupakan *joint cost*, maka alokasi arbitrer harus dilakukan pada kegiatan yang berbeda. Apabila alokasi biaya dilakukan mencakup periode yang berbeda, sebaiknya tidak dilakukan alokasi arbitrer. Hal ini disebabkan alokasi tersebut akan memberikan hasil yang lebih menyesatkan dari pada tidak dilakukan alokasi. Alokasi seolah-olah akan memberikan adanya kecermatan padahal kenyataannya tidak. Misalnya pajak bumi dan bangunan tidak dapat dialokasikan pada masing-masing kegiatan perusahaan atas dasar alokasi yang lain kecuali atas dasar arbitrer.

C. Pembebanan Segera (Immediate Recognition)

Apabila tidak ada alasan yang kuat untuk membebankan biaya atas dasar hubungan sebab akibat ataupun alokasi sistematis dan rasional, maka biaya langsung dapat dibebankan pada periode terjadinya. Alasan yang melandasi pembebanan dengan cara ini adalah kepraktisan. Misalnya, pencatatan terhadap biaya advertensi.



Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan advertensi sulit untuk dihubungkan dengan pendapatan atas dasar hubungan sebab akibat. Disamping itu, biaya tersebut kemungkinan memiliki manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Namun, karena manfaat tersebut sulit untuk diukur, pembebanan atas dasar alokasi sistematis juga tidak dapat dilakukan dengan tepat. Konsumen mungkin saja membeli produk perusahaan karena dipengaruhi oleh advertensi yang diketahui beberapa tahun lalu. Jadi, karena manfaat tersebut tidak dapat diukur dengan tepat, maka biaya advertensi dibebankan langsung sebagai biaya. Pembebanan ini berlaku juga untuk *cost* penelitian dan pengembangan.

Dalam statement FASB No. 2 yaitu : *Accuonting For Researsch and Development Cost* disebutkan bahwa dasar penandingan hubungan sebab akibat dan alokasi sistematis tidak dapat diterapkan untuk biaya penelitian dan pengembangan. Hal ini disebabkan manfaat penelitian dan pengembangan dimasa mendatang tidak dapat ditentukan dengan tepat, karena itu biaya tersebut tidak dapat dikapitalisasi dan dicatat sebagai aktiva. Biaya tersebut langsung dibebankan sebagai biaya pada periode terjadinya.

2.1.8 LABA

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan berusaha menghasilkan keluaran yang nilainya lebih tinggi daripada nilai masukannya agar menghasilkan laba. Dengan laba yang diperoleh perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya. Menurut Hasan (<http://pengertian-pengertian-info.blogspot.co.id/2015/09/pengertian-dan-jenis-jenis-laba-menurut.html?m=1>,



18 Februari 2016,PK: 13:25) Laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan lain pada jangka waktu tertentu. Informasi laba diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutupi biaya nonproduksi.

Klasifikasi Laba

Laba dapat diklasifikasikan berdasarkan dua dimensi utama yaitu:

1. Komponen operasi dan non-operasi

Klasifikasi operasi dan non-operasi terutama bergantung pada sumber pendapatan atau beban, yaitu apakah pos tersebut berasal dari operasi-operasi perusahaan yang masih berlangsung atau dari aktivitas investasi (pendanaan) laba operasi, (*operating income*), merupakan suatu pengukuran laba perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi yang masih berlangsung laba non-operasi, (*non-operating income*), mencakup seluruh komponen laba yang tercakup dalam laba operasi.

2. Komponen berulang dan tidak berulang

Klasifikasi berulang dan tidak berulang terutama bergantung pada apakah pos tersebut akan terus terjadi atau hanya satu kali.



Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Menurut Slamet-Bogat dalam buku “Akuntansi Pengantar 1 edisi kedelapan” (2012:277), mengemukakan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan

2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan

3. Volume Penjualan dan Produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

2.2 HASIL PENELITIAN TERDAHULU

Data pendukung merupakan data yang diperoleh dari berbagai sumber, baik data yang terkait langsung dengan penelitian seperti data internal, teori-teori maupun jurnal dari hasil penelitian terdahulu. Untuk menunjang hasil dari penelitian, data pendukung merupakan hal yang penting sebagai dasar acuan. Hasil penelitian terdahulu menurut Theresia Thedja – Universitas Surabaya dalam



jurnalnya yang berjudul “Penerapan *Matching Principles* atas Pengakuan Pendapatan dan Beban serta Pengaruhnya terhadap Laporan Keuangan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya di Surabaya pada tahun 2012”

(<http://repository.ubaya.ac.id/17305/index.php>, 02 November 2015; PK 18.20)

menjelaskan bahwa perusahaan yang ditelitinya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang asuransi. Pendapatan usaha di dalam badan usaha asuransi berasal dari penerimaan premi yang langsung diakui dan dicatat pada saat realisasi pertanggungans sesuai polis sedangkan beban yang terjadi, akan timbul apabila pemegang polis melakukan klaim sehingga menimbulkan beban klaim. Behan klaim ini timbul secara tidak pasti, tergantung pada kondisi pemegang polis itu sendiri sehingga apabila terjadi beban klaim, maka langsung dapat dibebankan pada saat beban itu terjadi. Dari hasil penelitian diketahui bahwa didalam badan usaha asuransi, beban klaim/beban produksi tidak dapat secara akurat diketahui sebelumnya sampai masa pertanggungans itu selesai. *Matching principles* tidak dapat secara tepat dilaksanakan, oleh karena beban yang terjadi dalam badan usaha tidak dapat sepenuhnya diakui bersamaan dengan terjadinya pendapatan dalam suatu periode tertentu.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Yesie Norfitri - STIESIA dalam skripsinya yang berjudul “Evaluasi *Matching Principles* Dalam Laporan Laba Rugi PT. Megatrans Buana Samudra di Surabaya pada tahun 2014”

(<http://ejournal.stiesia.ac.id/index.php/jira/1734>, 23 November 2015; PK 13.05)

penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penerapan metode pengakuan dan pengukuran pendapatan serta *matching principles* terhadap laporan laba rugi PT. Megatrans Buana Samudra di Surabaya. Pengukuran pendapatan pada perusahaan



menggunakan metode *cost historis* yang berdasarkan nilai wajar imbalan yang diterima. Penerapan *matching principle* yang digunakan perusahaan adalah hubungan sebab akibat, suatu perusahaan yang didapat karena adanya suatu biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapat tersebut. Dari hasil penelitian, laba perusahaan mengalami *understate* karena adanya transaksi yang dicatat menggunakan metode *cash basis*.

| PENELITI | JUDUL | PERSAMAAN | PERBEDAAN |
|--|--|--|---|
| Theresia Thedja – Universitas Surabaya | Penerapan <i>Matching Principles</i> atas pengakuan pendapatan dan beban serta pengaruhnya terhadap laporan keuangan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya di Surabaya pada tahun 2012 | 1. Menganalisa penerapan <i>matching principle</i> perusahaan. | 1. Perusahaan yang diteliti merupakan perusahaan jasa asuransi. 2. Laporan keuangan pada perusahaan asuransi |
| Yesie Norfitri - STIESIA | Evaluasi <i>Matching Principles</i> Dalam Laporan Laba Rugi PT. Megatrans Buana Samudra di Surabaya pada tahun 2014 | 1. Meneliti mengenai evaluasi <i>matching principle</i> pada laporan keuangan terkait. 2. Perusahaan sama-sama menggunakan metode akrual basis. | 1. Perusahaan yang diteliti merupakan perusahaan jasa pelayaran. |

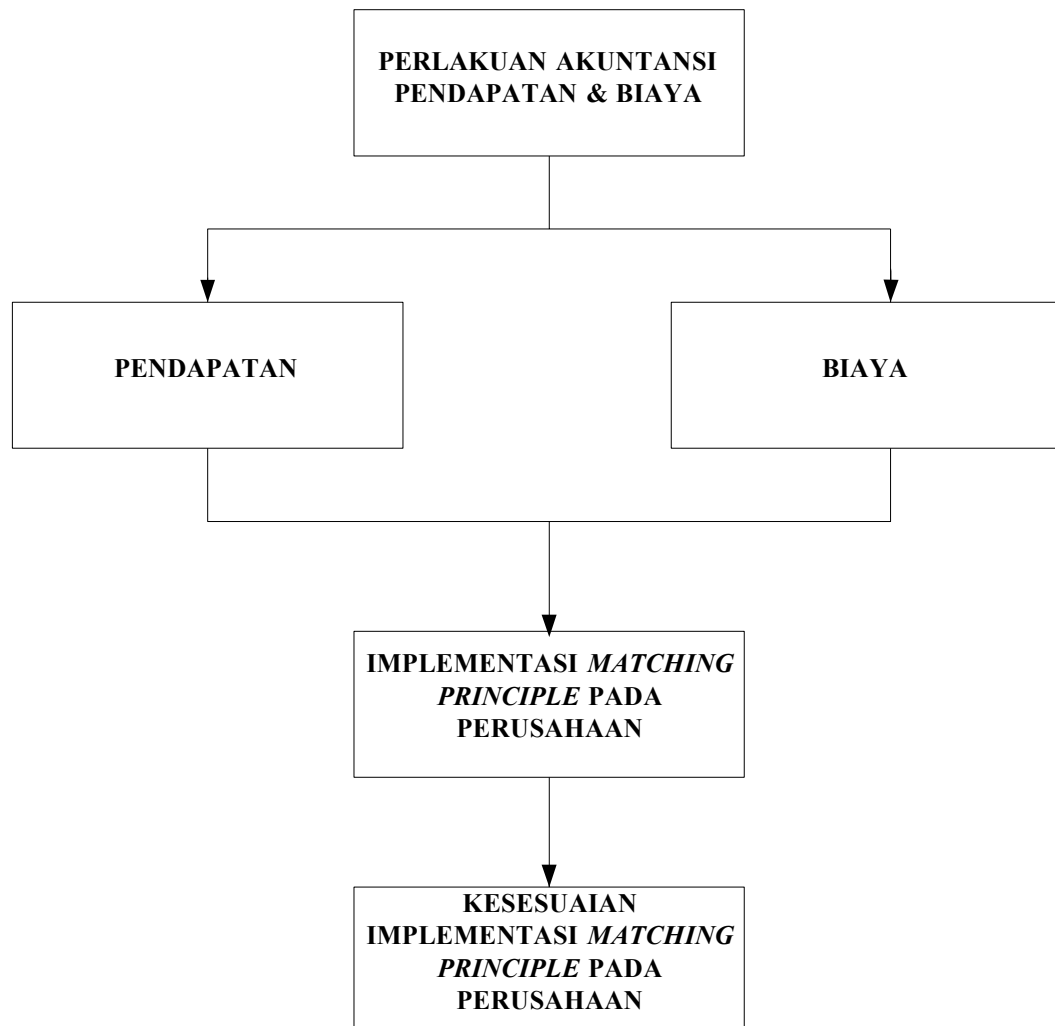
Tabel 2.2. Perbedaan dan Persamaan dengan Penelitian Terdahulu



2.3 RERANGKA PEMIKIRAN

Gambar 2.3.

Rerangka Berpikir



Sumber: Diolah Penulis





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.