

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Tinjauan Pustaka

##### 2.1.1 Landasan Teori

##### 2.1.1.1 Definisi Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti dan sewa. Pendapatan merupakan hal penting karena pendapatan adalah objek atas aktivitas perusahaan. Pendapatan memiliki definisi yang bermacam-macam dan tergantung dari sisi mana untuk meninjau pengertian pendapatan tersebut.

Beberapa sumber yang menjelaskan mengenai definisi dari pendapatan, para ahli akuntansi memiliki penafsiran yang berbeda-beda dari pendapat yang sering dikaitkan dengan prosedur akuntansi tertentu, definisinya sebagai berikut :

Menurut FASB (*Financial Accounting Standard Board*) yang dikemukakan oleh Imam Ghozali dan Anis Chariri (2014:326) “Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan nilai asset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atas pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Menurut SFAC No.6 yang dikemukakan oleh Imam Ghozali dan Anis Chariri (2014:326) “Pendapatan adalah pemasukan atau peningkatan aktiva suatu perusahaan atau penyelesaian kewajiban perusahaan atau campuran keduanya selama satu periode tertentu akibat penyerahan atau pembuatan suatu produk, pelayanan jasa, atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang berkesinambungan”.

Menurut Imam Ghozali dan Anis Chariri (2014:327), pengertian pendapatan merupakan aliran aktiva baru yang masuk ke perusahaan yang berasal dari konsumen sebagai penukar produk perusahaan. Sebaliknya dilihat dari konsep kesatuan pemilik, pendapatan merupakan kelebihan aliran sumber ekonomi yang masuk atas potensi jasa yang keluar dari kesatuan usaha. Potensi jasa tersebut dapat berupa biaya-biaya yang bisa dibebankan pada pendapatan.

Pengertian pendapatan (*revenue*) sering disamakan dengan istilah penghasilan (*income*), tetapi sebenarnya istilah tersebut berbeda. Perbedaannya dijelaskan dalam definisi sebagai berikut: “Penghasilan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk arus masuk atau peningkatan asset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan (*income*) meliputi pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*).

Pendapatan dapat dianggap sebagai produk suatu perusahaan, artinya sesuatu yang dihasilkan oleh potensi jasa (*cost*) yang dimiliki oleh perusahaan. Pendapatan bisa diukur dengan jumlah rupiah aktiva baru yang diterima oleh pihak lain. Aktiva baru tersebut merupakan aktiva penukaran yang diterima perusahaan kepada pihak lain.

Apabila dilihat dari hubungan artikulasi laporan keuangan, pengertian pendapatan sebagai kenaikan aktiva kotor akan lebih berguna daripada pengertian pendapatan yang didasarkan pada konsep neto. Atas dasar artikulasi tersebut, pendapatan dapat didefinisikan sebagai kenaikan aktiva atau penurunan hutang. Jadi, pendapatan merupakan kenaikan aktiva perusahaan dan bukan kenaikan kekayaan pemilik.

IAI sendiri memiliki pengertian pendapatan yang tidak jauh berbeda. Dalam PSAK No.23 tentang Pendapatan, dijelaskan bahwa yang dimaksud pendapatan adalah : arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal suatu perusahaan selama satu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

#### **1.1.1.2 Klasifikasi Pendapatan**

Menurut skripsi Hana Sondang Panggabean (2015), pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu:

- a. Pendapatan Operasional merupakan pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam suatu periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau menjadi tujuan

perusahaan yang berhubungan langsung mengenai usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan memiliki sifat normal sesuai dengan tujuan dan usaha suatu perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatan tersebut.

Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan yaitu sumber pendapatan yang berasal dari penjualan. Penjualan ini biasanya berupa penjualan barang dan jasa yang menjadi objek utama dari usaha pokok tersebut.

Penjualan ini dapat dibedakan dalam bentuk :

1. Penjualan kotor merupakan semua hasil atau penjualan barang maupun jasa sebelum dikurangkan dengan berbagai potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.
2. Penjualan bersih merupakan hasil penjualan yang telah diperhitungkan atau dikurangkan dengan berbagai potongan yang menjadi hak pihak suatu pembeli.

Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yaitu:

1. Pendapatan yang diperoleh dari hasil kegiatan usaha yang dilakukan sendiri oleh perusahaan tersebut.
2. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya suatu hubungan yang telah disepakati, misalnya penjualan

konsinyasi.

3. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilakukan melalui kerjasama dengan para investor.

Pendapatan ini juga dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Penjualan Barang dalam hal ini terdiri dari barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang telah dibeli akan kembali dijual, seperti barang dagangan yang dibeli pengecer atau *property* dan tanah lain yang dibeli untuk kemudian dijual kembali.
  2. Penjualan Jasa, biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan.
- b. Pendapatan non operasional

Pendapatan yang didapat perusahaan dalam suatu periode tertentu, namun bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Adapun jenis-jenis dari pendapatan ini bisa dibedakan sebagai berikut:

1. Pendapatan yang didapat dari penggunaan suatu aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya, pendapatan sewa, pendapatan bunga, pendapatan *royalty* dan lain-lain.
2. Pendapatan yang didapat dari penjualan suatu aktiva diluar hasil produksi atau barang dagangan. Contohnya, penjualan aktiva tak

berwujud, penjualan surat-surat berharga.

3. Pendapatan bunga, sewa, *royalty*, keuntungan (laba), penjualan aktiva tetap dan investasi jangka panjang, dividen merupakan pendapatan diluar usaha bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dan perdagangan. Pendapatan yang didapat dari peningkatan suatu ekuitas transaksi-transaksi yang kegiatan utamanya bukan dari entitas dan transaksi-transaksi atau kejadian lainnya serta keadaan yang berpengaruh terhadap entitas selain yang dihasilkan dari investasi pemilik atau disebut dengan keuntungan.

#### **2.1.1.3 Karakteristik Pendapatan**

Menurut skripsi Hana Sondang Panggabean (2015), seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara umum *earning process* akan menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif atau disebut pendapatan keuntungan dan pengaruh negatif atau disebut beban kerugian. Selisih dari kedua tersebut nantinya yang akan menjadi laba dan rugi. Pendapatan pada umumnya digolongkan atas pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal suatu perusahaan.

Pendapatan dari kegiatan normal suatu perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang tidak berasal dari kegiatan normal suatu perusahaan biasanya sering disebut dengan hasil non

operasi. Pendapatan non operasi terkadang masuk ke dalam pendapatan lain-lain, contohnya pendapatan bunga dan deviden.

Terdapat beberapa karakteristik tertentu dari pendapatan yang menentukan atau menetapkan bahwa sejumlah rupiah yang masuk ke suatu perusahaan merupakan pendapatan yang berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik tersebut antara lain berdasarkan sumber pendapatan, produk dan kegiatan utama perusahaan dengan proses menandingi jumlah rupiah suatu pendapatan.

a. Sumber Pendapatan

Jumlah rupiah aktiva bertambah melalui bermacam cara akan tetapi tidak semua cara tersebut dapat mencerminkan tentang pendapatan. Tambahan dari jumlah suatu rupiah aktiva perusahaan bisa berasal dari transaksi modal, laba dari penjualan suatu aktiva yang bukan merupakan barang dagangan seperti surat berharga, aktiva tetap ataupun penjualan produk perusahaan, hadiah, sumbangan atau penemuan, revaluasi aktiva tetap, dan penjualan produk perusahaan.

b. Produk dan Kegiatan Utama Perusahaan.

Produk perusahaan dapat berupa barang ataupun jasa. Perusahaan tertentu kemungkinan menghasilkan berbagai macam produk (baik barang atau jasa atau keduanya) yang paling berbeda jenis maupun pentingnya arti bagi perusahaan. Terkadang, hasil produk secara kebetulan jika dihubungkan dengan kegiatan utama suatu perusahaan atau timbul yang tidak tetap, biasanya dipandang

sebagai elemen non operasi. Jadi pemberian pembatasan mengenai pendapatan sangat diperlukan, maka dari itu produk perusahaan harus didefinisikan yang terdiri semua jenis barang atau jasa yang disiapkan atau diberikan kepada konsumen tanpa harus memandang jumlah rupiahnya, tiap jenis produk tersebut atau yang sering tidaknya produk tersebut dihasilkan.

c. Jumlah Rupiah Pendapatan dan Proses Penandingan.

Pendapatan adalah total rupiah dari harga jual persatuan kali kuantitas terjual. Perusahaan pada umumnya akan mengharapkan munculnya laba yaitu total rupiah suatu pendapatan lebih besar daripada total biaya yang dibebankan. Laba atau rugi yang mungkin terjadi bisa diketahui setelah membandingkan pendapatan dan beban. Setelah biaya yang dibebankan secara layak dibandingkan dengan pendapatan maka terlihatlah jumlah rupiah laba atau pendapatan neto.

#### **2.1.1.4 Sifat Pendapatan**

Menurut Smith dan Skousen dalam skripsi Eli Dasmi (2013) sifat-sifat pendapatan dapat dilihat dari defenisi pendapatan yaitu setiap arus masuk atau penambahan aktiva dari satuan badan atau pelunasan kewajiban (kombinasi dari keduanya) melalui kiriman atau menghasilkannya suatu barang, jasa atau aktivitas lain yang diberi merupakan kegiatan utama perusahaan.



Jadi sifat pendapatan adalah sebagai arus masuk aktiva kedalam perusahaan dan sebagai arus keluarnya barang dan jasa melalui perusahaan. Karena barang dan jasa harus dikirim ke pelanggan melalui transaksi penjualan. Sifat pendapatan dapat juga sebagai produk dari suatu perusahaan, karena barang dan jasa yang dikirim pelanggan pada dasarnya diperoleh atau dihasilkan oleh perusahaan.



### 2.1.1. Aktivitas Pengembang *Real Estat*

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2017:44.1) PSAK No. 44 Aktivitas Pengembang *Real Estat* merupakan kegiatan dari perolehan tanah yang kemudian dibangun perumahan dan/atau bangunan komersial dan/atau bangunan industri. Bangunan yang dimaksud untuk dijual atau disewakan, sebagai satu kesatuan atau biasanya secara eceran (*retail*). Aktivitas Pengembang *Real Estat* juga meliputi perolehan tanah kavling untuk dijual tanpa bangunan.

Perusahaan pengembang merupakan perusahaan yang melaksanakan aktivitas pengembangan *real estat*. Unit bangunan merupakan unit properti dari perumahan dan/atau komersial dan/atau industri beserta kavling tanahnya. Proyek merupakan semua unit bangunan yang pembangunannya di suatu area geografis, termasuk kaving tanah kosong untuk dijual.

Unit *real estat* mencakup (a) unit properti perumahan dan/atau komersial dan/atau industri beserta kavling tanahnya, dan (b) kavling tanah tanpa bangunan.

Pengikatan suatu jual beli merupakan kesempatan diantara pihak pembeli dan pihak penjual untuk melakukan perjanjian jual beli atau biasanya lebih unit *real estat* pada periode mendatang, sejak tanggal ditandatangani, kedua beah pihak telah terikat oleh kesepakatan tersebut sesuai dengan hak dan kewajiban setiap pihak.

Perjanjian jual beli adalah perjanjian antara pihak pembeli dan pihak penjual yang mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak yang berkaitan dengan satu atau lebih unit *real estat*. Sejak tanggal ditandatangani, perjanjian tersebut berkekuatan hukum, serta pelaksanaan hak dan kewajiban tersebut dapat dipaksakan secara hukum.

#### **2.1.1.6 Pihak-Pihak yang Terlibat dalam *Real Estat***

Kegiatan perusahaan tidak akan terlepas dari pihak-pihak yang terkait dalam pengerjaannya, agar kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan semestinya. Menurut Mashuri dalam jurnal Mardiana (2013) pihak-pihak yang terkait dalam *real estat* sebagai berikut :

- a. *Developer* ialah pihak pengembang yang mengawali pembangunan usaha *real estat*.
- b. Kontraktor merupakan pihak yang pelaksanaannya pembangunan fisik suatu usaha *real estat*.
- c. Konsultan merupakan tempat bagi *developer* yang melakukan konsultasi terhadap hal-hal yang mengenai dengan *real estat*.
- d. Advokat merupakan pihak yang melakukan pengurusan masalah hukum suatu usaha *real estat*.
- e. Manajemen Pembiayaan merupakan pihak yang melakukan pengurusan masalah keuangan
- f. Pemasaran ialah pihak yang mempertemukan penjual dengan pembeli usaha *real estat*.

- g. Investor merupakan pihak yang memberikan dana usaha *real estat* dengan harapan mendapatkan keuntungan *real estat*.
- h. Perbankan ialah media yang digunakan oleh bagian pemasaran dalam melakukan transaksi dengan pembeli.

#### **2.1.1.7 Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK No. 44**

Menurut Donald E. Kieso dan Jerry J. Weygandt dalam skripsi Andolita Shinta Dewi (2007) Prinsip pengakuan pendapatan menetapkan bahwa pendapatan diakui pada saat :

1. Direalisasi atau dapat direalisasi.
2. Dihasilkan.

Pendapatan direalisasi apabila barang-barang dan jasa-jasa tersebut dipertukarkan untuk kas atau diklaim atas kas (piutang). Pendapatan bisa direalisasi apabila aktiva yang diterima segera dapat dipindahkan atau dikonversikan pada jumlah kas atau klaim atas kas yang diketahui. Dan pendapatan yang dihasilkan bila satuan tersebut sebagian besar telah menyelesaikan yang seharusnya dilakukan supaya berhak atas manfaat yang diberikan dari pendapatan, yaitu bila proses mencari laba telah selesai atau sebenarnya telah selesai.

Sesuai dengan prinsip tersebut maka :

1. Pendapatan dari penjualan produk diakui saat tanggal penjualan, yang terkadang diinterpretasikan berarti tanggal pengiriman kepada pelanggan.
2. Pendapatan dari jasa yang diberikan diakui ketika jasa-jasa telah

dilaksanakan dan dapat ditagih.

3. Pendapatan dari memberi kemungkinan bagi pihak lainnya untuk menggunakan aktiva perusahaan, seperti bunga, sewa dan royalti, diakui pada saat waktu yang berlalu atau saat aktiva itu digunakan.
4. Pendapatan dari pelepasan aktiva selain produk diakui pada tanggal penjualan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2017:44.2) PSAK No. 44 tentang akuntansi pengembangan *real estate*, metode yang digunakan untuk pengakuan pendapatan pada penjualan bangunan ruko, rumah dan bangunan sejenis lainnya beserta tanah kavlingnya dan penjualan tanah kavling tanah tanpa bangunan ini adalah metode akrual penuh (*full accrual method*) dan metode deposit (*deposit method*).

a. Metode Akrual Penuh (*Full Accrual Method*)

Pendapatan penjualan suatu bangunan ruko, rumah dan bangunan sejenis lainnya beserta tanah kavling tanahnya yang diakui dengan metode akrual penuh (*full accrual method*) jika seluruh kriteria berikut ini terpenuhi:

1. Proses penjualan telah selesai;
2. Harga jual akan tertagih;
3. Tagihan penjual tidak akan bersifat subordinasi di masa mendatang terhadap pinjaman lain yang akan didapat oleh pembeli;
4. Penjual telah mengendalikan resiko dan manfaat kepemilikan

terhadap unit bangunan kepada pembeli melalui suatu jenis transaksi yang secara substansi yaitu penjualan dan penjual tidak lagi berkewajiban atau terlibat secara signifikan dengan unit bangunan tersebut;

Pengakuan pendapatan dengan metode akrual penuh biasanya dilakukan atas semua nilai jual dengan cara sebagai berikut :

1. Piutang bersih yang didiskontokan ke nilai sekarang menggunakan tingkat bunga yang telah sesuai, yang tidak boleh lebih rendah dari tingkat bunga yang sudah dijanjikan di perjanjian pengikatan atau perjanjian jual beli. Diskonto tidak dilakukan bila umur sisa tagihan dibawah 12 (dua belas) bulan.
2. Dibuat penyisihan untuk piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih.
3. Apabila penjual merencanakan untuk memberikan potongan harga jual atau memperjanjikan hal demikian dalam perikatan atau perjanjian jual beli sebagai insetif bagi pembeli digunakan melunasi utangnya lebih awal, maka jumlah potongan harga yang diperkirakan akan diambil pembeli harus sudah ditaksir dan dibukukan saat penjualan. Potongan harga yang telah diberikan secara tiba-tiba atau tanpa rencana akan dibebankan ke laba rugi pada suatu periode pemberiannya.

Proses penjualan telah dianggap selesai jika pengikatan jual beli atau perjanjian jual beli telah berlaku, yaitu jika pengikatan atau

perjanjian tersebut telah ditandatangani oleh kedua belah pihak yang telah memenuhi syarat yang tercantum dalam pengikatan atau perjanjian jual beli agar pengikatan atau perjanjian berlaku.

Harga jual dianggap akan tertagih jika jumlah pembayaran oleh pembeli telah memenuhi, yaitu jika jumlah pembayaran oleh pembeli setidaknya sudah mencapai 20% dari harga jual yang telah disepakati dan jumlah tersebut tidak bisa diminta kembali oleh pembeli.

Penjual dianggap telah mengalihkan seluruh risiko dan manfaat kepemilikan unit bangunan kepada pembeli, apabila penjual tidak terlibat lagi dengan unit bangunan yang dijual, dan unit bangunan tersebut sudah siap digunakan atau ditempati.

Dalam transaksi penjualan *real estat*, pembeli kemungkinan diberi kesempatan mengangsur tanpa dikenakan bunga. Apabila masa cicilan lebih dari 12 bulan, maka pendapatan bunga yang masih akan diterima.

Kondisi yang melibatkan penjual dalam mendirikan bangunan dapat dilihat melalui persyaratan dalam perjanjian pengikatan jual beli, yaitu apakah penjual dipersyaratkan untuk dapat terlibat atau bertanggung jawab atas pendirian bangunan. Apabila sebelumnya sudah terjadi pengikatan jual beli atas tanah dan bangunan atau tanah saja, selanjutnya pengikatan tersebut dirubah hanya menjadi pengikatan jual beli tanah atau sebaliknya, maka perlakuan akuntansi tersebut atas transaksi didasarkan pada pengikatan jual beli yang

pertama.

Berdasarkan IAI dalam skripsi Andolita Shinta Dewi (2007) kemudian pengakuan pendapatan untuk penjualan tanah kavling tanpa bangunan dipertegas lagi “Untuk pengakuan pendapatan penjualan tanah kavling tanpa bangunan, kewajiban penjual adalah membangun fasilitas yang diperjanjikan atau menjadi kewajiban penjual apabila fasilitas-fasilitas pokok (seperti saluran drainase/pembuangan dan jalan penghubung) telah selesai dibangun maka dianggap telah terpenuhi”.

Dengan demikian, faktor utama dalam pengakuan pendapatan adalah kolektibilitas kontrak yang dibuktikan oleh kewajaran jumlah (*adequate*) uang muka dan kelanjutan investasi dalam aktiva tak bergerak tersebut.

Untuk memperkirakan jumlah dari hasil arus penjualan, harus ada pengalaman yang cukup memuaskan dalam penjualan sebelumnya dari tipe tanah sekarang ini yang akan terjual dalam proyek. Di samping itu, jumlah jangka waktu harus sebanding dengan taksiran keuntungan penjualan yang terpenuhi. Dalam proyek baru, pengalaman pengembang dalam proyek terdahulu mungkin bisa dipakai jika mereka dapat menunjukkan kemampuan membangun dengan sukses proyek lain dan proyek nyata lainnya yang punya karakter sama (lingkungan, para langganan, waktu kontrak, metode penjualan) sebagai proyek baru.



Pengalaman mengumpulkan dan mengesahkan suatu proyek mungkin berbeda dengan banyak tipe metode penjualan lainnya seperti penjualan telepon, penjualan perantara. Dengan demikian, data-data terdahulu yang berkaitan harus dipelihara berkenaan dengan penggunaan tipe metode penjualan lainnya.

Jika semua kondisi untuk penggunaan metode akrual telah terpenuhi untuk seluruh proyek, metode akuntansi persentase penyelesaian atau cicilan harus diterapkan ke seluruh proyek penjualan, tergantung pada keadaan.

b. Metode Deposit (*Deposit Method*)

Apabila suatu transaksi *real estat* tidak memenuhi kriteria pengakuan laba dengan menggunakan metode akrual penuh, pengakuan penjualan ditangguhkan dan transaksi tersebut akan diakui dengan metode deposit (*deposit method*) hingga seluruh kriteria yang menggunakan metode akrual penuh terpenuhi.

Penerapan metode deposit yaitu sebagai berikut :

1. Penjual tidak mengakui pendapatan atas transaksi penjualan unit *real estat*, dan penerimaan pembayaran oleh pembeli dibukukan sebagai uang muka;
2. Piutang dari transaksi penjualan suatu unit *real estat* tidak diakui;
3. Unit *real estat* tersebut tetap dicatat sebagai aktiva penjual, demikian juga dengan kewajiban yang terkait dengan unit *real estat* tersebut, walaupun kewajiban tersebut telah dialihkan

ke pembeli;

4. Khusus unit *real estat* penyusutan dalam unit *real estat* tersebut tetap diakui oleh penjual.

Dalam penjualan tersebut telah mengalihkan hutang yang terikat pada unit *real estat* yang hendak dijual, sedangkan transaksi tersebut belum bisa memenuhi kriteria pengakuan pendapatan, hutang tersebut tidak dapat dikurangkan dari nilai tercatat pada unit *real estat* yang bersangkutan. Angsuran atau pelunasan oleh pembeli atas hutang pada unit real estat yang telah dialihkan kepada pembeli dibukukan sebagai uang muka dengan mengurangi suatu saldo hutang yang bersangkutan. Penjual harus melaksanakan pengungkapan jika unit tersebut telah terikat pada pengikatan perjanjian jual beli.

Apabila perjanjian jual beli telah batal tanpa adanya keharusan mengembalikan pembayaran uang muka yang telah diterima oleh penjual, maka uang muka tersebut diakui sebagai pendapatan pada saat pembatalan. Pada saat penjualan unit *real estat* atas penjualan unit tersebut diakui sebagai penjualan, komponen bunga dari uang muka itu harus diakui sebagai pendapatan bunga.

Metode deposit dianggap metode akuntansi yang tepat bila analisa dari transaksi real estat menyatakan bahwa suatu penjualan tidak terjadi untuk tujuan akuntansi atau dengan kata lain suatu penjualan tidak dilaksanakan atau investasi awal tidak memadai.

Bila metode deposit digunakan, pengakuan pendapatan dan penjualan ditangguhkan sampai transaksi tersebut memenuhi syarat sebagai suatu penjualan untuk tujuan akuntansi. Hingga pada waktu semua kas tertagih (termasuk hutang pokok dan bunganya) dilaporkan sebagai deposit (hutang) atas kontrak, kecuali bila bagian dari pembayaran menunjukkan sebagai bunga dan tidak dibayar kembali bila digunakan untuk menutupi beban tambahan atas kavling tanah tanpa bangunan seperti pajak penghasilan dan bunga atas hutang yang ada.

Secara terus menerus penjual melaporkan kavling tanah tanpa bangunan sebagai aktiva, pengungkapan status dari tanah kavling tanpa bangunan tersebut dan dianggap bahwa pembeli melaporkan hutang atas tanah kavling tanpa bangunan sebagai hutang dalam laporan keuangannya.

Penjualan unit bangunan mungkin mancangkup atau disertai suatu perjanjian yang mengharuskan penjual untuk mengembangkan *real estat* di masa depan, dan membangun fasilitas yang telah dijanjikan atau yang menjadi kewajiban penjual. Dalam kondisi tersebut, penjualan bangunan ruko, rumah, dan bangunan jenis lainnya beserta kavling tanahnya, diakui menggunakan metode akrual penuh hanya apabila seluruh biaya, termasuk biaya fasilitas yang diperjanjikan, ataupun kewajiban dan menjadi beban penjual meskipun beban telah dibangun maka diakui dengan metode akrual.

Penjualan unit bangunan mungkin mencakup atau disertai suatu perjanjian yang kemungkinan penjual ikut menikmati keuntungan di masa depan atau nilai sisa suatu unit bangunan. Sepanjang perjanjian perikatan tersebut tidak disertai dengan tambahan kewajiban atau resiko kerugian, pengakuan pendapatan pada penjualan unit bangunan tidak untuk ditangguhkan jika transaksi dengan metode akrual penuh telah memenuhi kriteria pengakuan pendapatan penjualan. Pendapatan masa depan hanya dapat diakui jika pendapatan tersebut telah terealisasi. Seluruh biaya penjualan diakui saat pengakuan penjualan dan tidak terdapat biaya penjualan yang dapat ditangguhkan, termasuk estimasi atas biaya yang kemungkinan akan terjadi.

Penyelesaian aktivitas suatu pengembangan *real estat* mungkin mencakup lebih dari satu periode akuntansi. Dalam situasi tersebut, metode akuntansi yang digunakan dalam aktivitas pengembangan *real estat* adalah metode akuntansi yang digunakan dalam aktivitas pengembangan *real estat* yaitu metode presentase penyelesaian (*percentage completion method*).

Berdasarkan metode presentase penyelesaian, jumlah pendapatan, beban, dan pendapatan yang telah diakui diperiode akuntansi ditentukan berdasarkan tingkat persentase penyelesaian dari unit bangunan. Pengakuan pendapatan menggunakan dasar persentase penyelesaian memberikan informasi yang berguna karena jumlah pendapatan diakui

secara proposional dengan jumlah beban agar menghasilkan pendapatan tersebut untuk pengguna laporan keuangan. Dengan kata lain, penggunaan metode presentase penyelesaian ini menyebabkan suatu perusahaan bisa menandingkan secara lebih akurat pendapatan dengan beban untuk menghasilkan pendapatan tersebut.

Tingkat penyelesaian suatu aktivitas dari pengembangan *real estat* dapat ditentukan dengan berbagai metode. Perusahaan menggunakan metode yang dapat mengukur dengan andal hasil aktivitas pengembangan *real estat*, yang dapat berupa :

- a. Survei pekerjaan yang telah dilaksanakan
- b. Proporsi aktivitas dari pengembangan *real estat* yang sudah dilaksanakan sampai tanggal tertentu terhadap total dari aktivitas pengembangan *real estat* yang harus dilaksanakan.
- c. Terjadinya proporsi biaya hingga tanggal tertentu terhadap estimasi total dari biaya aktivitas pengembangan *real estat*.

Pendapatan penjualan pada unit bangunan apartemen, kondominium, pusat belanja, perkantoran, dan bangunan jenis lainnya, serta unit dalam kepemilikan secara *time sharing*, diakui menggunakan metode persentase penyelesaian (*percentage-of-completion method*) jika seluruh kriteria berikut ini telah terpenuhi :

- a. Proses konstruksi sudah melampaui tahap awal, yaitu telah selesainya pondasi bangunan dan telah terpenuhi semua persyaratan untuk memulai pembangunan.

- b. Jumlah pembayaran oleh pembeli sudah mencapai 20% dari harga jual yang sudah disepakati dan jumlah itu tidak dapat diminta kembali oleh pembeli.
- c. Jumlah dari pendapatan penjualan dan biaya unit bangunan bisa diestimasi secara andal.

Cara menentukan apakah jumlah pendapatan penjualan unit bangunan dapat diestimasi dengan andal, faktor-faktor ini harus dipertimbangkan : volume penjualan, tren harga penjualan setiap bangunan unit, pengalaman dari perusahaan pengembang, lokasi yang geografis, dan kondisi lingkungan bangunan unit. Beberapa bangunan unit kemungkinan lebih disukai terhadap pembeli karena lokasi atau kemungkinan dari panorama lingkungan. Pada kondisi lain, memungkinkan bangunan unit tertentu akan sulit terjual. Hal tersebut menjelaskan bahwa harga bangunan unit tertentu mungkin tidak mencerminkan nilai yang bisa direalisasi sehingga pada akhirnya bangunan unit tersebut harus dijual dengan potongan harga.

Syarat utama untuk pengakuan pendapatan adalah kemampuan untuk mengestimasi terhadap biaya unit bangunan (terutama biaya yang diperlukan dalam menyelesaikan unit bangunan). Dalam menentukan apakah suatu perusahaan pengembang dapat mengestimasi biaya unit bangunan, maka faktor yang harus dipertimbangkan adalah pengalaman perusahaan pengembang, jenis kontrak konstruksi, dan situasi ekonomik kondisi ini yang berpengaruh terhadap biaya konstruksi.

Jumlah tagihan terhadap pembeli dan pembayaran yang diterima tidak mencerminkan tahap penyelesaian, maka tagihan dan pembayaran tersebut tidak bisa dianggap sama dengan pendapatan yang telah diperoleh.

Pendapatan penjualan tanah kavling tanpa bangunan, diakui dengan menggunakan metode akrual penuh (*full accrual method*) pada saat perjanjian pengikatan jual beli apabila seluruh kriteria berikut ini terpenuhi :

- a. Jumlah pembayaran harga jual oleh pembeli sudah mencapai 20% dari yang sudah disepakati dan jumlah tersebut tidak bisa diminta kembali oleh pembeli.
- b. Harga jual akan tertagih.
- c. Tagihan untuk penjual tidak subordinasi terhadap pinjaman lain yang akan didapat pembeli di masa depan.
- d. Proses pengembangan tanah telah selesai sehingga tidak ada lagi kewajiban untuk penjual dalam menyelesaikan tanah kavling yang dijual, seperti kewajiban untuk mematangkan kavling tanah atau kewajiban dalam pembangunan fasilitas-fasilitas pokok yang sudah dijanjikan atau yang menjadi kewajiban penjual, sesuai dengan perjanjian pengikatan jual beli atau ketentuan peraturan perundang-undangan.
- e. Hanya kavling tanah yang dijual, tanpa diwajibkan penjual ikut terlibat dalam pendirian bangunan di atas tanah kavling tersebut.

Kondisi yang melibatkan penjual dalam pendirian bangunan dapat dilihat dari persyaratan dalam perjanjian pengikatan jual beli, yaitu apakah penjual dipersyaratkan untuk terlihat atau bertanggung jawab atas pendirian bangunan. Apabila sebelumnya sudah terjadi pengikatan jual beli atas tanah dan bangunan atau hanya tanahnya saja, kemudian perjanjian pengikatan itu hanya diubah menjadi pengikatan jual beli tanah atau sebaliknya, maka perlakuan untuk akuntansi atas transaksi tersebut didasarkan terhadap pengikatan jual beli yang pertama.

Untuk pengakuan pendapatan penjualan kavling tanah tanpa bangunan, kewajiban penjual untuk membangun fasilitas-fasilitas pokok (seperti jalan penghubung dan saluran drainase/pembuangan telah selesai dibangun.

Apabila kriteria pengakuan pendapatan \ penjualan tanah kavling tanpa bangunan dengan metode akrual penuh tidak terpenuhi, maka diakuinya penjualan tanah kavling tanpa bangunan dengan metode deposit.

#### **2.1.1.8 Kriteria Pengakuan Pendapatan**

Menurut skripsi Hana Sondang Panggabean (2015), permasalahan utama dalam akuntansi pendapatan adalah pada saat menentukan dan pengakuan pendapatan. Pendapatan dapat diakui ketika besar kemungkinan manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke entitas dan manfaat ini bisa diukur secara andal.

Pengakuan adalah sebagai berikut: Pengakuan (*recognition*) adalah



proses pencatatan dan pelaporan suatu pos keuangan didalam laporan keuangan. Pengakuan (*recognition*) adalah proses pembentukan suatu pos yang telah memenuhi pengertian unsur serta kriteria pengakuan. Pos yang telah memenuhi pengertian suatu unsur harus diakui jika ada kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang berkaitan dengan pos tersebut akan mengalir dari dan atau kedalam perusahaan, dan pos tersebut memiliki nilai atau biaya yang bisa diukur dengan andal.

Pendapatan dihasilkan ketika suatu perusahaan secara mendasar telah menyelesaikan semua yang harus dilakukan supaya dikatakan menerima manfaat menyelesaikan seluruh yang harus dilakukannya terkait dari pendapatan. Secara umum, pendapatan diakui ketika proses menghasilkan laba direalisasikan atau sebenarnya belum diselesaikan atau selama biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proses menghasilkan laba dapat diestimasi secara cepat.

Pandangan umum menganggap jika pendapatan terjadi setelah dikuatkan dengan adanya transaksi suatu penjualan dan realisasi pendapatan lebih penting dari proses terbentuknya pendapatan dan menginginkan untuk pengakuan pendapatan pada saat realisasi. Realisasi disini berarti melaporkan pendapatan jika suatu transaksi pertukaran telah terjadi, dimana transaksi pertukaran ini menentukan adanya pengakuan pendapatan dan jumlah yang diakui.

Adapun dasar pengakuan pendapatan dijelaskan secara terperinci seperti dibawah ini :

a. Pengakuan Pendapatan pada Saat Penjualan (Penyerahan)

Ini sering disebut dengan *Point of Sale* (Titik penjualan). Biasanya pendapatan dari penjualan barang dianggap realisasi pada waktu suatu produk yang dijual telah meninggalkan perusahaan dan diganti dengan suatu asset yang lain.

Pada saat itu harga jual disepakati, pembeli mendapatkan hak kepemilikan atas barang tersebut dan penjual mempunyai klaim (tuntutan) yang sah terhadap pembeli.

b. Pengakuan Pendapatan pada Sebelum Penjualan (Penyerahan)

Dalam situasi tertentu pendapatan dapat diakui pada saat sebelum penjualan (penyerahan). Dimana aktivitas perolehan pendapatan yang berhubungan dengan jangka waktu, serta jumlah pendapatan yang seharusnya diakui dalam proses atau aktivitas produktifnya. Dalam hal seperti ini melaporkan pendapatan sebelum terjadinya penyerahan suatu barang berdasarkan kontrak akan lebih bermanfaat. Misalnya kontrak jangka panjang dimana dalam pengakuannya menggunakan metode persentase penyelesaian atau kontrak selesai.

c. Pengakuan Pendapatan pada saat sesudah penjualan (Penyerahan)

Pendapatan diakui setelah penyerahan barang dan penyediaan jasa benar terjadi. Namun beberapa kasus, upaya transaksi yang berhubungan dengan perolehan pendapatan yang menyangkut tidak pastinya dengan penerima kasnya. Adanya ketidakpastian yang besar

dalam penerimaan kasnya membuat pengakuan untuk pendapatan setelah penyerahan barang dan jasa, yaitu:

1. Akrual (*Accrual Basis*), waktu pengakuan pendapatan pada saat penjualan. Perlakuan akuntansi terhadap harga pokok produk atau jasa dibebankan kepada pendapatan pada saat berlangsungnya transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa. Angsuran (*Installment*), waktu pengakuan pendapatan pada saat terjadinya penerimaan kas. Pada umumnya sebagian dari penerimaan kas diakui sebagai laba.
2. Pemulihan kas (*Recovery Cash*), waktu pengakuan untuk pendapatannya terjadi pada saat penerimaan kas, tetapi jumlah harga pokok atau biaya barang dapat dijual. Perlakuan akuntansi yang ditangguhkan untuk dipertemukan dengan total penerimaan kas.
3. Metode Kas (*Cash Basis*), waktu terjadinya penerimaan kas adalah waktu pengakuan pendapatan, sedangkan dalam perlakuan beban semua biaya dibebankan sebagai beban ketika dikeluarkan.

d. Pengakuan Pendapatan pada Saat Penjualan Khusus.

Penjualan khusus atau konsinyasi, yaitu mengakui pendapatan setelah adanya pemberitahuan *consignor* penjualan dan dilakukan pengiriman kas dari *consignee*.

Menurut Yunus dalam tugas akhir Atik Sri Wardani (2006), penjualan adalah suatu bentuk transaksi dimana berpindahnya kepemilikan atas barang dan jasa, penjualan ini penting bagi perusahaan karena penjualan ini salah satu aktivitas yang dapat menghasilkan suatu pendapatan.

Adapun jenis-jenis dari penjualan yaitu sebagai berikut :

a. Penjualan Reguler

Penjualan reguler atau penjualan biasa terdiri dari penjualan tunai maupun penjualan kredit dimana pada penjualan reguler ini penentuan pada laba kotor termasuk hasil pengurangan antara penjualan dengan harga pokok penjualan.

b. Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran ini identik dengan penjualan rumah karena penjualan angsuran ini pertama dikenal oleh masyarakat dari adanya suatu perusahaan *Real Estate* yang dalam penjualan produknya (rumah) menggunakan sistem pembayaran angsuran. Akan tetapi akhir-akhir ini penjualan angsuran telah berkembang sehingga

digunakan oleh perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan mobil, mesin, alat-alat rumah tangga dan lain sebagainya.

Semakin berkembangnya penjualan secara angsuran ini, membuktikan bahwa penjualan dengan cara model angsuran ini banyak disukai oleh kalangan usahawan karena telah berhasil dalam meningkatkan penjualannya.

Berikut beberapa definisi penjualan angsuran yang dikemukakan oleh para ahli. Definisi penjualan angsuran menurut :

Menurut Yunus dalam tugas akhir Atik Sri Wardani (2006), penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama tersebut sebagai dari harga jual penjualan (*down payment*), serta sisanya akan dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Menurut Simon dan Brock dalam tugas akhir Atik Sri Wardani (2006), penjualan angsuran adalah cara penjualan dengan pembayaran ditangguhkan dimana pihak penjual menerima pembayaran terdahulu (uang muka atau *down payment*) dan sisa pembayarannya diangsur selama beberapa tahun atau periode.

Pengertian tersebut terlihat bahwa adanya perbedaan pengakuan pendapatan dan di dalam penjualan angsuran in resiko atas tidak tertagihnya piutang akan meningkat.

Menurut Skousen, K. Fred dan Stice James D dalam tugas akhir Rachmi Nandayani Dinfirafi (2007), secara garis besar masalah yang timbul sehubungan dengan penjualan pada angsuran dapat digolongkan menjadi 2, yaitu masalah non-akuntansi dan masalah non akuntansi.

a. Masalah Non Akuntansi

Masalah non-akuntansi yang utama adalah bagaimana cara untuk menekankan resiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya dapat menjadi seminimal mungkin usaha untuk mengurangi risiko

b. Masalah Akuntansi

Masalah akuntansi yang berhubungan dengan angsuran pada perusahaan properti dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu :

1. Masalah yang berhubungan dengan pengakuan laba kotor

Adapun metode penjualan cicilan tersebut dibagi atas 2 dasar pengakuan laba kotor yaitu :

a. Dasar penjualan (*sales bases* atau *accrual bases*)

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan cicilan diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor pada penjualan kredit biasa.

Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut terpenuhi, yaitu :

1. Jangka waktu pembayaran yang relatif pendek.
2. Kemungkinan terjadinya pembatalan sangat kecil.
3. Biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan angsuran, termasuk biaya penagihan biaya-biaya yang lain dapat ditaksir secara relatif teliti.

b. Dasar Tunai (*cash bases*)

Menurut dasar kas tunai ini laba kotor pada penjualan angsuran baru diakui jika pembayaran dari piutang penjualan angsuran telah diterima, penerimaan kas tersebut terdiri dari 2 unsur, yaitu :

1. Pembayaran atas harga pokok penjualan.
  2. Pembayaran atas laba kotor.
2. Masalah yang berhubungan dengan cara memperhitungkan bunga dan angsuran.

Dalam perjanjian penjualan angsuran, biasanya penjual tersebut memperhitungkan laba juga beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibiayai oleh pembeli, beban bunga tersebut biasanya dibayar bersama dengan pembayaran angsuran atas harga menurut kontrak.

Dalam perhitungan bunga terdapat dua dasar perhitungan, yaitu :

- a. Bunga yang dihitung dari sisa pinjaman.
- b. Bunga yang dihitung dari pokok pinjaman.

3. Masalah yang berkaitan dengan pembatalan penjualan angsuran.

Apabila terjadi pembatalan penjualan angsuran maka perusahaan harus mengakui laba atau rugi atas pembatalan tersebut. Apabila di dalam metode accrual seluruh laba penjualan angsuran telah diakui saat penjualan, sehingga saldo piutang atas penjualan angsuran menunjukkan besarnya harga pokok penjualan yang pembayarannya belum diterima. Oleh karena itu maka besarnya laba atau rugi yang diakui dari pembatalan penjualan angsuran adalah sama dengan selisih antara saldo piutang penjualan angsuran yang belum diterima dengan nilai pasar barang bekas yang diterima pembayarannya.

Sedangkan apabila terjadinya pembatalan penjualan angsuran pada metode cash bases ini maka pengakuan laba atau rugi atas pembatalan tersebut adalah besarnya harga pokok penjualan angsuran yang pembayarannya belum diterima adalah sama dengan saldo piutang penjualan angsuran dikurangi dengan saldo laba yang belum direalisasi.

Dalam pembatalan kontak penjualan angsuran dan pemilikan kembali aktiva tidak bergerak. Hal-hal yang harus dilakukan oleh pihak penjual yaitu sebagai berikut :

1. Uang yang telah dibayarkan dikembalikan sebagian atau bahkan tidak dikembalikan.



2. Menerima kembali barang yang sudah dijual dan barang tersebut dicatat berdasarkan taksiran nilai realisasi bersih pada saat itu.
3. Menghapus piutang penjualan angsuran yang belum lunas dan laba kotor yang ditangguhkan sehubungan dengan pembatalan kontrak.

### 2.1.2 Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai bahan perbandingan dalam referensi penelitian ini adalah :

Beberapa peneliti yang mendukung penelitian ini antara lain yaitu dilakukan oleh Andolita Shinta Dewi (2007) Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara yang meneliti mengenai akuntansi aktivitas pengembangan *real estate* menurut PSAK No.44 pada PT. Ira Widya Utama Medan. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk memperoleh gambaran sampai sejauh manakah kebijaksanaan dalam akuntansi aktivitas pengembangan *real estat* diterapkan pada PT. Ira Utama Medan. Hasil penelitian pada PT. Ira Widya Utama Medan menggunakan metode akrual penuh (*full accrual method*) sebagai metode pengakuan pendapatan untuk penjualan tanah dan bangunan rumah serta penjualan tanah matang. Sedangkan, pada penjualan unit serta bangunan perkantoran menggunakan metode presentase penyelesaian.

Tri Wahyudi (2003) Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta melakukan penelitian mengenai pengakuan pendapatan dan

biaya pada PT.Pembangunan Perumahan Cabang V Semarang. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk lebih tau sistem pencatatan pendapatan dan biaya pada PT.Pembangunan Perumahan Cabang V Semarang. Hasil penelitian ini adalah prosedur pencatatan akuntansi pendapatan dan biaya yang telah digunakan dalam pembiayaan proyek menggunakan presentase penyelesaian. Dalam metode ini seluruh biaya yang dikeluarkan untuk pembangunan dicatat ke rekening bangunan dalam pelaksanaan. Setiap akhir periode dilakukan perhitungan suatu laba atau rugi berdasarkan presentase penyelesaian.

Mardiana (2013) melakukan penelitian mengenai analisis pengakuan pendapatan dan biaya pada CV. Puriyasa Conctraco Sekayu. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui pengakuan pendapatan dan biaya yang terdapat pada CV. Puriyasa Conctraco Sekayu. Hasil penelitian ini adalah pengakuan pendapatan pada CV. Puriyasa Conctraco Sekayu, setiap uang yang masuk ke kas perusahaan diakui sebagai pendapatan perusahaan setiap tahunnya akan lebih kecil. Hal ini yang menyebabkan terjadinya ketidaktepatan dalam pengakuan pendapatan disetiap tahunnya.

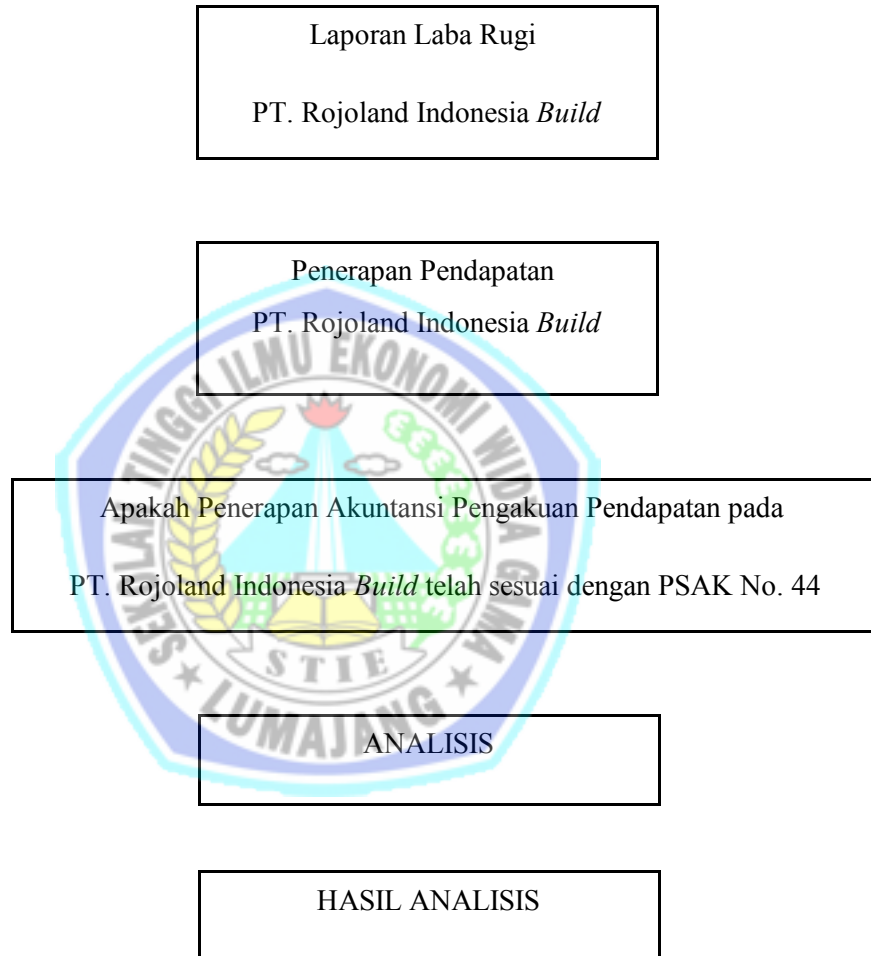
Hana Sondang Pangabean (2015) Fakultas Ekonomi Universitas Medan Utara Area Medan melakukan penelitian mengenai analisis penerapan metode pengakuan pendapatan dan beban pada Perum Perumnas Ragional I Medan, PSAK No.44 dibandingkan dengan SAK 23 dalam kaitannya dengan kewajiban penyajian laba rugi. Tujuan

penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana metode penerapan pengakuan pendapatan dan beban pada Perum Perumnas Regional I Medan (PSAK No.44) dibandingkan dengan SAK 23. Hasil penelitian ini adalah perusahaan menerapkan metode penilaian presentase penyelesaian pekerjaan hanya sebagai dasar penagihan termin, namun perusahaan belum menerapkan penggunaan metode tersebut sebagai dasar pengakuan pendapatan dan beban.

Rachmi Nandayani Dinfirafi (2007) Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama Bandung melakukan penelitian mengenai penerapan akuntansi pengakuan pendapatan pada perusahaan properti PT. Dam Utamasakti Prima. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dalam pengakuan pendapatan yang selama ini berjalan, dengan melihat aktivitas penjualan khususnya dalam penjualan cicilan yang dilakukan oleh PT. Dam Utamasakti Prima. Hasil penelitian ini yaitu Penerapan akuntansi pada pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh PT. Dam Utamasakti Prima sudah sesuai dengan Standar Akuntansi yang berlaku. Pengakuan pendapatan yang digunakan yaitu metode penjualan cicilan atas dasar tunai (*cash bases*) dimana perlakuan pengakuan laba kotor penjualan angsurannya menggunakan *cost recovery* atau metode yang mengakui laba kotor setelah pembayaran harga pokok penjualan, lalu sisa dari pengembalian harga pokok tersebut baru diakui sebagai laba kotor perusahaan.

### 2.1.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran digunakan untuk memberikan gambaran arah penelitian yang akan dilakukan. Kerangka pemikiran ini dapat dijelaskan dalam bagan dibawah ini :



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

Pengakuan pendapatan adalah pendapatan yang diakui dalam transaksi penjualan pada perusahaan. Dengan menghitung pendapatan dan beban maka akan mengetahui laba perusahaan yang diperoleh.