

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Perusahaan

Secara umum perusahaan dapat di definisikan sebagai kumpulan beberapa orang yang membentuk suatu organisasi dimana sumber daya (input) dasar seperti bahan baku dan tenaga kerja dikelola serta diproses untuk menghasilkan barang atau jasa (output) untuk pelanggan. Di dalam suatu perusahaan biasanya terdapat pimpinan yang akan memimpin berjalannya suatu perusahaan tersebut, sumber daya manusia yang baik sangat penting untuk kehidupan perusahaan karena dengan adanya sumber daya manusia yang baik kinerja perusahaanpun akan semakin baik. (http://carapedia.com/pengertian_definisi_perusahaan_info2035.html)

2.1.1 Tujuan Perusahaan

Tujuan utama suatu perusahaan yaitu untuk memaksimalkan laba selain itu juga perusahaan mempunyai tujuan untuk menyejahterakan sumber daya manusia karena dengan efektifnya suatu pekerjaan maka akan memberikan timbal balik yang sangat baik kepada perusahaan, namun adapula tujuan-tujuan perusahaan yang lain yaitu :

- 1. Tujuan Pelayanan Primer**

Tujuan primer adalah pembuatan barang/jasa yang dijual untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tujuan Organisatoris adalah nilai-nilai yang harus disumbangkan oleh masing-masing atau kelompok individu yang berada pada

bagian yang bersangkutan. Tujuan Operasional adalah nilai-nilai yang disumbangkan oleh masing-masing tahap dalam suatu unit prosedur kerja secara keseluruhan.

2. Tujuan Pelayanan Kolateral

Tujuan Kolateral Pribadi adalah nilai-nilai yang ingin dicapai oleh individu atau kelompok individu dalam perusahaan. Tujuan Kolateral Sosial ialah nilai-nilai ekonomi yang lebih luas/umum yang diperlukan bagi kesejahteraan masyarakat dan yang dapat secara langsung dihasilkan dari kegiatan perusahaan. Tujuan Kolateral Sosial bersifat lebih luas untuk kepentingan masyarakat, misalkan membayar pajak.

3. Tujuan Pelayanan Sekunder

Merupakan nilai-nilai yang diperlukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan primer (<http://tedihyo.blogspot.com/2012/03/tujuan-perusahaan.html>)

.Namun secara umum, tujuan perusahaan dapat berupa :

- a. Mencapai keuntungan maksimal
- b. Mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan
- c. Mengejar pertumbuhan dan persaingan
- d. Menampung tenaga kerja

2.2 Perusahaan Jasa

Aktivitas yang dilakukan perusahaan jasa yaitu memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggannya sesuai dengan bidang jasa yang di jalannya, jasa merupakan sesuatu yang tidak dapat dilihat tetapi manfaatnya dapat

dirasakan, produk yang ditawarkannya tidak berwujud (*intangible*). Contoh dari perusahaan ini adalah jasa akuntansi, jasa transportasi, jasa perhotelan, jasa notaris, dan lain sebagainya.

2.2.1 Definisi Jasa

Menurut Philip Kotler (2009:36) mendefinisikan jasa sebagai berikut :

“Jasa/layanan (*service*) adalah semua tindakan atau kinerja yang dapat ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang pada intinya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat atau tidak terkait dengan produk fisik.”

Sedangkan pengertian jasa menurut Tony Wijaya (2011:16) adalah:

“Jasa dapat diartikan sebagai barang yang tidak kentara (*intangible product*) yang dibeli maupun dijual di pasar melalui transaksi pertukaran yang saling memuaskan.”

Berdasarkan definisi diatas maka jasa pada dasarnya adalah sesuatu yang tidak berwujud tetapi dapat memenuhi kebutuhan konsumen, proses produksi jasa dapat menggunakan atau tidak menggunakan bantuan, suatu produksi yang dijalaninya berupa fisik, jasa tidak mengakibatkan peralihan hak atau kepemilikan, dan terdapat interaksi antara penyedia jasa dengan pengguna jasa.

2.2.2 Karakteristik Perusahaan Jasa

Perusahaan jasa mempunyai beberapa karakteristik diantaranya ada lima karakteristik utama jasa bagi pembeli pertamanya, Tjiptono (2004:18) yaitu :

1. *Intangibility* (tidak berwujud)

Jasa berbeda dengan barang, bila barang merupakan suatu objek, alat, atau benda maka jasa adalah suatu perbuatan, tindakan, pengalaman, proses, kinerja, atau usaha. Oleh sebab itu jasa tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, didengar, atau diraba sebelum dibeli dan dikonsumsi. Bagi para

pelanggan, ketidakpastian dalam pembelian jasa relatif tinggi karena terbatasnya *search qualities*, yakni karakteristik fisik yang dapat dievaluasi pembeli sebelum pembelian dilakukan. Untuk jasa kualitas apa dan bagaimana yang akan diterima konsumen, umumnya tidak diketahui sebelum jasa bersangkutan dikonsumsi.

2. *Inseparability* (tidak dapat dipisahkan)

Barang biasa diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa umumnya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi pada waktu dan tempat yang sama.

3. *Variability / Heterogeneity* (berubah-ubah)

Jasa bersifat variabel karena merupakan *non-standardized output*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenis tergantung kepada siapa, kapan dan dimana jasa tersebut diproduksi. Hal ini dikarenakan jasa melibatkan unsur manusia dalam proses produksi dan konsumsinya yang cenderung tidak bisa diprediksi dan cenderung tidak konsisten dalam hal sikap dan perilakunya.

4. *Perishability* (tidak tahan lama)

Jasa tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Kursi pesawat yang kosong, kamar hotel yang tidak dihuni, atau kapasitas jalur telepon yang tidak dimanfaatkan akan berlalu atau hilang begitu saja karena tidak bisa disimpan.

5. *Lack of Ownership Lack of ownership*

Merupakan perbedaan dasar antara jasa dan barang. Pada pembelian barang, konsumen memiliki hak penuh atas penggunaan dan manfaat produk yang dibelinya. Mereka bisa mengkonsumsi, menyimpan atau menjualnya. Di lain pihak, pada pembelian jasa, pelanggan mungkin hanya memiliki akses personel atas suatu jasa untuk jangka waktu terbatas misalnya seperti kamar hotel, bioskop, jasa penerbangan, dan pendidikan.

2.3 *Tour and Travel*

Saat ini kata *tour and travel* sudah tidak asing lagi untuk di dengar karena sudah banyak sekali perusahaan jasa yang bergerak dibidang *tour and travel* ini sehingga banyak dikenal oleh masyarakat. Menurut batasan yang diberikan oleh WATA (*World Association Of Travel Agent*) *Tour* adalah perjalanan yang memakan waktu lebih dari tiga hari, yang di selenggarakan oleh suatu travel agent di suatu kota dan antara lain acaranya yaitu meninjau ke beberapa tempat atau kota baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Pada intinya *Tour and Travel* ini adalah salah satu usaha di bidang jasa yang memberikan pelayanan kepada pelanggannya berupa jasa transportasi yang dapat memberikan kemudahan dan efisiensi waktu untuk mencapai tujuan dan tempat tertentu.

2.4 Tinjauan Umum Tentang Akuntansi

Akuntansi sering disebut sebagai “bahasanya dunia usaha” karena akuntansi akan menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak-pihak yang menyelenggarakannya dan pihak luar untuk mengambil suatu keputusan.

2.4.1 Pengertian Akuntansi

Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah dan menyajikan data, transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan sehingga dapat digunakan untuk mengambil suatu keputusan serta tujuan lainnya.

Menurut Hans Kartikahadi (2012:3) dalam bukunya yang berjudul “Akuntansi Keuangan Berdasarkan Sak berbasis IFRS” mengemukakan bahwa Akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi utama akuntansi adalah sebagai informasi keuangan suatu organisasi. Dari laporan akuntansi kita bisa melihat posisi keuangan satu organisasi beserta perubahan yang terjadi di dalamnya. Akuntansi dibuat secara kualitatif dengan satuan ukuran uang. Informasi mengenai keuangan sangat dibutuhkan khususnya oleh pihak manajer/manajemen untuk membantu membuat keputusan suatu organisasi.

2.4.2 Prinsip Akuntansi

Selain penerapan asumsi-asumsi dasar dalam praktek akuntansi, terdapat juga beberapa prinsip-prinsip yang perlu diperhatikan dan diterapkan dalam akuntansi (<http://bondazbaee.blogspot.com/>). Adapun prinsip – prinsip akuntansi tersebut antara lain :

1. Prinsip Biaya Historis

Prinsip ini menghendaki digunakannya harga perolehan dalam mencatat aktiva, utang, modal dan biaya. Misalkan, pada saat kita hendak membeli sebuah laptop, kita ditawari harga Rp 9.000.000,00, setelah proses tawar menawar berjalan kita membeli laptop tersebut dengan harga Rp 8.950.000,00. Dari kondisi di atas yang menjadi harga perolehan laptop kita adalah Rp 8.950.000,00, sehingga pada pencatatan kita yang muncul adalah angka Rp 8.950.000,00.

2. Prinsip Pengakuan Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama suatu periode tertentu. Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah jumlah kas atau ekuivalennya yang diterima dari transaksi penjualan.

3. Prinsip Mempertemukan

Yang dimaksud dengan prinsip ini adalah mempertemukan biaya dengan pendapatan yang timbul karena biaya tersebut. Prinsip ini berguna untuk menentukan besarnya penghasilan bersih setiap periode. Prinsip ini biasanya diterapkan saat kita membuat jurnal penyesuaian. Dengan adanya prinsip ini

kita harus menghitung berapa besarnya biaya yang sudah benar-benar menjadi beban kita meskipun belum dikeluarkan, dan berapa besarnya pendapatan yang sudah benar-benar menjadi hak kita meskipun belum kita terima selama periode berjalan.

4. Prinsip Konsistensi

Metode dan prosedur-prosedur yang digunakan dalam proses akuntansi harus diterapkan secara konsisten dari tahun ke tahun. Konsistensi tidak dimaksudkan sebagai larangan penggantian metode, jadi masih dimungkinkan untuk mengadakan perubahan metode yang dipakai. Jika ada penggantian metode, maka selisih yang cukup berarti (material) terhadap laba perusahaan harus dijelaskan dalam laporan keuangan, tergantung dari sifat dan perlakuan terhadap perubahan metode atau prinsip tersebut.

5. Prinsip Pengungkapan Lengkap

Yang dimaksud dengan prinsip ini adalah menyajikan informasi yang lengkap dalam laporan keuangan. Hal ini diperlukan karena melalui laporan keuangan kita dapat mengetahui kondisi suatu perusahaan dan mengambil keputusan atas perusahaan tersebut. Apabila informasi yang disajikan tidak lengkap, maka laporan keuangan tersebut bisa menyesatkan para pemakainya.

2.5 Tinjauan Umum Tentang Laporan Keuangan

Pada dasarnya laporan keuangan tidak hanya sebagai alat pengujian saja tetapi juga sebagai dasar untuk dapat menentukan atau menilai posisi keuangan suatu perusahaan. Dengan analisis tersebut, maka dapat membantu pihak yang

berkepentingan dalam mengambil keputusan. Jadi untuk mengetahui kondisi keuangan suatu perusahaan serta hasil-hasil yang telah dicapai perusahaan tersebut perlu adanya laporan keuangan perusahaan.

2.5.1 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah laporan yang berisi informasi keuangan sebuah organisasi. Laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan merupakan hasil proses akuntansi yang dimaksudkan sebagai sarana mengkomunikasikan informasi keuangan terutama kepada pihak eksternal. Laporan keuangan menurut PSAK No.1 Paragraf ke 10 tahun 2012 adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas.

Laporan keuangan menurut *kieso*, et.al (2009:5) adalah sebagai berikut :

“Laporan keuangan adalah suatu proses pencatatan yang merupakan suatu ringkasan dari transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku bersangkutan, yang berguna bagi pemakai laporan keuangan dalam pengambilan keputusan.”

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan laporan keuangan memang sangat penting karena dapat memberikan informasi kepada perusahaan dan para pengguna laporan keuangan juga untuk mengambil suatu keputusan.

2.5.2 Tujuan Laporan Keuangan

Menurut PSAK No.1 Paragraf ke 10, “Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi”. Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka.

Menurut PSAK No.1 Paragraf ke 10, “dalam rangka mencapai tujuan laporan keuangan, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi: asset, liabilitas, ekuitas, pendapatan dan beban termasuk keuntungan dan kerugian, kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik dan arus kas”. Informasi tersebut, beserta informasi lainnya yang terdapat dalam catatan atas laporan keuangan, membantu pengguna laporan dalam memprediksi arus kas masa depan dan khususnya, dalam hal waktu dan kepastian diperolehnya kas dan setara kas.

2.5.3 Komponen Laporan Keuangan

Menurut PSAK No.1 Paragraf 11 laporan keuangan yang lengkap terdiri dari komponen – komponen berikut ini:

- a. laporan posisi keuangan (neraca) pada akhir periode;
- b. laporan laba rugi komprehensif selama periode;
- c. laporan perubahan ekuitas selama periode;
- d. laporan arus kas selama periode;
- e. catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi penting dan informasi penjelasan lain; dan
- f. laporan posisi keuangan pada awal periode komparatif yang disajikan ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya.

2.5.4 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi yaitu suatu laporan yang menunjukkan pendapatan dari penjualan, berbagai biaya, dan laba yang diperoleh oleh perusahaan selama periode tertentu. Tujuan pokok laporan laba rugi adalah melaporkan kemampuan riil perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Laporan laba rugi perusahaan disajikan sedemikian rupa yang menonjolkan berbagai unsur kinerja keuangan yang diperlukan bagi penyajian secara wajar. Laporan laba rugi minimal mencakup pos – pos berikut (PSAK No.1 Paragraf 56) :

- 1) Pendapatan,
- 2) Laba rugi usaha,
- 3) Beban pinjaman,
- 4) Bagian dari laba atau rugi perusahaan afiliasi dan asosiasi yang diperlukan menggunakan metode ekuitas,
- 5) Beban pajak,
- 6) Laba atau rugi dari aktivitas normal perusahaan,
- 7) Pos luar biasa,
- 8) Hak minoritas,
- 9) Laba atau rugi bersih untuk periode berjalan.

2.6 Tinjauan Umum Tentang Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam suatu perusahaan karena pendapatan mampu untuk mempengaruhi maju atau tidaknya suatu perusahaan, setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh

pendapatan dan laba secara maksimal. Maka dari itu perusahaan harus mempunyai strategi agar bisa mencapai tujuannya sehingga dapat memperoleh pendapatan yang maksimal. Biasanya pendapatan yang diperoleh perusahaan berasal dari penjualan produk atau pemberian jasa.

2.6.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan menurut PSAK No 23 Paragraf 06 adalah Arus masuk brutodari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi peranan modal.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2010:23.1), pendapatan mempunyai arti yaitu “penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti, dan sewa”.

Menurut *Kieso, Weygandt, dan Warfield* yang diterjemahkan oleh Salim,

E. (2011:516) definisi dari pendapatan adalah sebagai berikut:

“Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya dalam aktiva entitas dan/atau penyelesaian kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya), yang ditimbulkan oleh pengiriman/penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang merupakan bagian dari operasi utama atau operasi sentral perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode.”

2.6.2 Jenis Pendapatan

Menurut Yulius (2011:12) pendapatan adalah “segala sesuatu yang diterima oleh perusahaan, baik yang didapat dari hasil operasional perusahaan dan kegiatan di luar operasional”. Jenis pendapatan yang dimaksud antarlain sebagai berikut :

1. Pendapatan Operasional

Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang diperoleh dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Pendapatan non operasional sering juga disebut dengan pendapatan lain-lain atau *other revenue and again*. Pendapatan ini juga diterima perusahaan tidak secara kontinyu namun menunjang pendapatan operasi perusahaan.

2.6.3 Metode Pencatatan Pendapatan

1. Cash Basis

Pencatatan basis kas adalah teknik pencatatan ketika transaksi terjadi dimana uang benar-benar diterima atau dikeluarkan. Dengan kata lain akuntansi cash basis adalah basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar yang digunakan untuk pengakuan pendapatan, belanja dan pembiayaan.

Cash Basis akan mencatat kegiatan keuangan saat kas atau uang telah diterima misalkan perusahaan menjual produknya akan tetapi uang pembayaran belum diterima maka pencatatan pendapatan penjualan produk tersebut tidak dilakukan, jika kas telah diterima maka transaksi tersebut baru akan dicatat seperti halnya dengan “dasar akrual” hal ini berlaku untuk semua transaksi yang dilakukan. Cash Basis juga mendasarkan konsepnya pada dua pilar yaitu :

1) Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan, saat pengakuan pendapatan pada cash basis adalah pada saat perusahaan menerima pembayaran secara kas. Dalam konsep cash basis menjadi hal yang kurang penting mengenai kapan munculnya hak untuk menagih. Makanya dalam cash basis kemudian muncul adanya metode penghapusan piutang secara langsung dan tidak mengenal adanya estimasi piutang tak tertagih.

2) Pengakuan Biaya

Pengakuan biaya, pengakuan biaya dilakukan pada saat sudah dilakukan pembayaran secara kas. Sehingga dengan kata lain, pada saat sudah diterima pembayaran maka biaya sudah diakui pada saat itu juga. Untuk usaha-usaha tertentu masih lebih menggunakan cash basis ketimbang accrual basis, contoh : usaha relative kecil seperti toko, warung, mall (retail) dan praktek kaum spesialis seperti dokter, pedagang informal, panti pijat (malah ada yang pakai credit card-tapi ingat credit card dikategorikan juga sebagai cash basis).

2. Accrual Basis

Basis Akrual (Accrual Basis) Teknik basis akrual memiliki fitur pencatatan dimana transaksi sudah dapat dicatat karena transaksi tersebut memiliki implikasi uang masuk atau keluar di masa depan. Transaksi dicatat pada saat terjadinya walaupun uang belum benar-benar diterima atau dikeluarkan.

Dengan kata lain basis akrual digunakan untuk pengukuran aset, kewajiban dan ekuitas dana. Jadi basis akrual adalah basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya pada saat transaksi dan peristiwa itu terjadi tanpa memperhatikan saat kas atau setara kas diterima atau dibayar. Basis akrual juga mendasarkan konsepnya pada dua pilar yaitu:

1) Pengakuan pendapatan

Saat pengakuan pendapatan pada basis akrual adalah pada saat perusahaan mempunyai hak untuk melakukan penagihan dari hasil kegiatan perusahaan. Dalam konsep basis akrual menjadi hal yang kurang penting mengenai kapan kas benar-benar diterima. Makanya dalam basis akrual kemudian muncul adanya estimasi piutang tak tertagih, sebab penghasilan sudah diakui padahal kas belum diterima.

2) Pengakuan biaya

Pengakuan biaya dilakukan pada saat kewajiban membayar sudah terjadi. Sehingga dengan kata lain, pada saat kewajiban membayar sudah terjadi, maka titik ini dapat dianggap sebagai *starting point* munculnya biaya meskipun biaya tersebut belum dibayar. Dalam era bisnis dewasa ini, perusahaan selalu dituntut untuk senantiasa

menggunakan konsep accrual basis ini. <http://akuntansi.blogspot.com/2011/10/metode-pencatatan-akuntansi-pendapatan.html>

2.6.4. Pengakuan Pendapatan

Menurut SFAC No.3 yang dikemukakan oleh *Kieso, Weygandt*, dan *Warfield* yang diterjemahkan oleh Salim, E. (2011:516) pengakuan didefinisikan sebagai berikut :

“Proses untuk mencatat atau memasukkan secara formal suatu pos dalam akun dan laporan keuangan entitas. Pengakuan tidak sama dengan realisasi, meskipun keduanya kadang-kadang digunakan bergantian untuk menerangkan suatu hal dalam literatur dan praktik akuntansi. Realisasi adalah proses mengkonversi sumber daya dan hak nonkas menjadi uang dan paling tepat digunakan dalam akuntansi dan pelaporan keuangan dengan mengacu pada penjualan aktiva secara tunai atau klaim atas kas.”

Menurut *Kieso, Weygandt*, dan *Warfield* yang diterjemahkan oleh Salim, E. (2011:515-516) prinsip pengakuan pendapatan (*revenue recognition principle*) menetapkan bahwa :

Pendapatan diakui pada saat (1) direalisasi dan (2) dihasilkan. Oleh karena itu, pengakuan pendapatan yang tepat meliputi tiga hal:

1. Pendapatan direalisasi apabila barang dan jasa ditukar dengan kas atau klaim atas kas (piutang).
2. Pendapatan dapat direalisasi apabila aktiva yang diterima dalam pertukaran segera dapat dikonversi menjadi kas atau klaim atas kas dengan jumlah yang diketahui.
3. Pendapatan 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.

Empat transaksi pendapatan telah diakui sesuai dengan prinsip ini:

1. Perusahaan mengakui pendapatan dari penjualan produk diakui pada tanggal penjualan, yang biasanya diinterpretasikan sebagai tanggal penyerahan kepada pelanggan.
2. Perusahaan mengakui pendapatan dari pemberian jasa diakui ketika jasa-jasa tersebut telah dilakukan dan dapat ditagih.
3. Perusahaan mengakui pendapatan dari mengizinkan pihak lain untuk menggunakan aktiva perusahaan, seperti bunga, sewa, dan royalti, diakui sesuai dengan berlalunya waktu atau ketika aktiva yang bersangkutan digunakan.
4. Perusahaan mengakui pendapatan dari pelepasan aktiva selain produk diakui pada tanggal penjualan.

Pengakuan merupakan saat dimana sebuah transaksi harus diakui sebagai pendapatan. Pengakuan perlu dilakukan pada saat yang tepat atas suatu kejadian ekonomi yang menghasilkan pendapatan.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi (2010:23.3) paragraf 12 menyebutkan sebagai berikut :

“Kriteria pengakuan pendapatan 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, agar mencerminkan substansi dari transaksi tersebut. 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 rangkaian transaksi tertentu secara keseluruhan.”

Dalam PSAK No. 23 tersebut ditetapkan kriteria-kriteria yang digunakan dalam menentukan saat yang tepat untuk mengakui sebuah pendapatan. Kriteria pengakuan tersebut harus diterapkan dalam akuntansi untuk pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi berikut ini:

1. Kriteria pendapatan untuk penjualan barang

Ketentuan PSAK No. 23 (2010:23.3-23.4) mengenai pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan barang sebagai berikut:

Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi:

- a. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- b. perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c. jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
- d. besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut; dan
- e. biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan bersamaan waktunya dengan pemindahan hak milik barang atau pemindahan penguasaan barang tersebut kepada pembeli. Hal ini umumnya terjadi pada penjualan eceran

dimana pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan hak atas barang.

Adakalanya suatu perusahaan akan menahan resiko signifikan dari kepemilikan dimana transaksi tersebut bukan merupakan suatu penjualan sehingga tidak terjadi pengakuan pendapatan. PSAK No. 23 (2010:23.4) menyatakan perusahaan dapat menahan risiko kepemilikan dengan berbagai cara yaitu:

- a. Bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin sebagaimana biasanya;
- b. Apabila penerimaan pendapatan dari suatu penjualan tergantung pada pendapatan pembeli yang bersumber dari penjualan barang yang bersangkutan;
- c. Apabila penerimaan barang tergantung pada instalasinya dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan;
- d. Apabila pembeli berhak untuk membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan perusahaan tidak dapat memastikan apakah akan terjadi retur.

2. Kriteria pendapatan untuk penjualan jasa

Ketentuan PSAK No. 23 (2010:23.5) paragraf 19 mengenai pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan jasa adalah sebagai berikut :

Bila suatu transaksi yang meliputi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal, pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut harus diakui dengan acuan tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca. Hasil suatu transaksi dapat diestimasi dengan andal bila seluruh kondisi berikut ini dipenuhi:

- a. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.
- b. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.
- c. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal.
- d. Biaya yang terjadi untuk transaksi dan untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

2.7 Tinjauan Umum Tentang Biaya

Biaya adalah salah satu aspek yang dapat mempengaruhi laba. Jika biaya lebih besar dari pada pendapatan maka perusahaan akan mengalami kerugian, tetapi jika biaya lebih kecil dari pendapatan maka perusahaan akan mengalami untung.

2.7.1 Pengertian Biaya

Dalam akuntansi, yang dimaksud dengan biaya adalah aliran sumberdaya yang dihitung dalam satuan moneter yang dikeluarkan untuk membeli atau membayar persediaan, jasa, tenaga kerja, produk, peralatan, dan barang lainnya yang digunakan untuk keperluan bisnis atau kepentingan lainnya.

Pengertian biaya menurut wikipedia ensiklopedia adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Menurut Mulyadi (2009:8) menyatakan pengertian biaya dalam arti luas adalah:

“Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.”

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2009:47) yang diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary mendefinisikan biaya adalah sebagai berikut:

“Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa depan bagi organisasi, biaya dikatakan sebagai setara kas karena sumber non kas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.”

Dari beberapa pengertian biaya diatas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan aliran sumberdaya atau pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang yang dapat terjadi atau secara potensial akan terjadi, dan pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

2.7.2 Klasifikasi Biaya

Pengklasifikasian biaya dilakukan dengan berbagai cara, sesuai dengan tujuan dan kebutuhan terhadap informasi biaya tersebut. Secara umum pengklasifikasian ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan pengklasifikasian tersebut.

Menurut Mulyadi (2009:16) biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Objek pengeluarannya
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

2.8 Komisi

Komisi merupakan sejenis bonus yang dibayarkan pihak yang menghasilkan penjualan yang melebihi standar. Kondisi ini biasanya diberikan kepada pegawai bagian penjualan/*marketing/salesman*.

Komisi juga dapat didefinisikan sebagai upah atas jasa yang telah dilakukan perantara seseorang atau perusahaan dalam menjualkan produk dari perusahaan lain. Perusahaan perjalanan wisata adalah sebagai perusahaan komisioner, ini berarti bahwa perusahaan mengambil/keuntungan dari komisi (*agency commision*), bertindak dalam usaha untuk melayani konsumsi, bertindak sebagai perantara atau mediator dan menanggung resiko usaha tapi tidak menanggung resiko produk pemasok.