

**ANALISIS PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN
BERDASARKAN PSAK 72 PADA PT. BOSOWA
BERLIAN MOTOR CABANG URIP
SUMOHARJO MAKASAR**

Diajukan Oleh :

Benediktus Ariadi Lolo Utan

4518013007



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT. Bosowa Berlian Motor Urip Sumoharjo Makassar.

Nama Mahasiswa : Benediktus Ariadi Lolo Utan

Stambuk/NIM : 4518013007

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

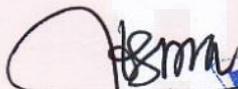
Program Studi : Akuntansi

Tempat Penelitian : PT. Bosowa berlian Motor Cabang Urip Sumoharjo Makassar

Telah Disetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Firman Menna, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN : 0904017302



Adil Seliawan, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN: 0920058501

Mengetahui dan Mengesahkan:

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Ekonomi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bosowa



Dr. Hj. Herminawaty AB., SE., MM
NIDN : 09241268001

Ketua Program Studi
Akuntansi



Thanwain, SE., M.Si
NIDN : 0930016801

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Benediktus Ariadi Lolo Utan
NIM : 4518013007
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Judul : Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT Bosowa Berlian Motor.

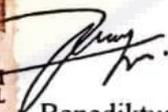
Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan dapat tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 23 Juni 2022

Mahasiswa yang bersangkutan




Benediktus Ariadi Lolo Utan

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus, yang senantiasa menjadi penopang dan teman terbaik penulis sepanjang hidupnya. Hanya karena kebaikan dan kasih dan berkat-nya lah yang berjudul “Analisis Pengakuan dan pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Urip Sumoharjo Makassar”. Penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar. Disamping itu, penulisan skripsi ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan pembaca, secara khusus Mahasiswa/I Akuntansi.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menghadapi kendala dan masalah, oleh karena usaha yang maksimal dan kemampuan yang Tuhan berikan kepada penulis serta bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penulisan skripsi ini dapat selesai.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi.

1. Pertama, ucapan terima kasih penulis berikan kepada Rektor Universitas Bosowa Bapak Prof. Dr. Ir. Batara Surya, SE., M.Si
2. Ibu Dr. HJ. Herminawati Abu Bakar SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa.
3. Ibu Indrayani Nur, SE, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa.

4. Bapak Thanwain, SE, M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa.
5. Kepada Dr. Firman Menne SE, M.Si, Ak., CA dan Adil Setiawan, SE, M.Si, Ak, CA atas waktu yang telah diberikan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literature, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan penulis
6. Seluruh Dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan Ilmu dan pendidikannya kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah. Beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa, terima kasih atas bantuannya dalam pengurusan Administrasi.
7. Bapak Subhan Aksa selaku direktur utama PT.Bosowa Berlian Motor beserta stafnya, atas pemberian izin kepada Peneliti untuk melakukan penelitian di perusahaan beliau.
8. Terima kasih kepada Pak Faisal selaku HRD PT. Bosowa berlian Motor yang selalu memudahkan dalam proses perizinan dan pemberian data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini, bapak Muliadi Abu selaku ADH perusahaan, ibu Karlina Angela selaku staff accounting bagian Servis dan Spareparts yang telah menjadi narasumber saya dan juga ibu Tri Hariyanti Poetriasi selaku Accounting Officer yang telah menjadi narasumber, memberikan informasi mengenai hal yang bisa dan tidak bisa perusahaan berikan dalam penelitian, mencarikan narasumber di perusahaan yang cocok dengan judul saya dan selalu memberikan saran yang tepat jika terjadi kendala dalam penelitian saya.

9. Terima kasih bapak Indra dan ibu Yohana Pagirik selaku orang tua peneliti, Fabiola, Clara, dan Ica selaku saudara peneliti atas dukungan moral dan doanya sehingga peneliti tetap semangat dalam menyusun skripsi ini. Terima kasih juga kepada Ibu Mery dan Bapak Bob selaku tante dan om peneliti yang senantiasa memberikan dukungan selama mengenyam pendidikan di Universitas bosowa.
10. Terima kasih kepada Frida, Ayu, Fitri dan Yanan yang selalu memberikan dukungan serta saran-saran atas masalah yang dihadapi peneliti, terima kasih juga untuk kebersamaanya selama kuliah di Universitas Bosowa.
11. Kepada semua teman-teman seperjuangan di Universitas Bosowa dan terkhusus di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, terima kasih atas kebersamaanya selama mengenyam pendidikan dan semoga kita diberikan kesehatan dan dimudahkan jalannya untuk masa depan yang cerah.
12. Terima kasih untuk diriku sendiri karena telah bertahan dan berjuang sejauh ini. Tetap semangat lagi ya.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini, sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran konstruktif yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan balasan daripadanya, amin.

Makassar, 23 Juni 2022

Benediktus ariadi Lolo Utan

***ANALYSIS OF REVENUE RECOGNITION AND MEASUREMENT
BASED ON PSAK 72 IN PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR URIP
SUMOHARJO MAKASSAR BRANCH***

By:

Benendiktus Ariadi Lolo utan

Accounting Study Program

Faculty Of Econimics And Busniness

Bosowa University

Abstract

Benediktus Ariadi Lolo Utan 2022. Thesis. Analysis Of Revenue Recognition and Measurement Based On PSAK 72 In PT. Bosowa Berlian Motor Urip sumoharjo Makassar Branch by Dr. Firman Menne, SE, M.Si, Ak., CA and Adil Setiawan, SE, M.Si, Ak., CA.

The purpose of this study is to compare the recognition and measurement of income in PT. Bosowa Diamond Motor Main Branch Urip Sumoharjo Makassar.

The research method used is qualitative. The data collection method is carried out through interviews and literature studies. The analysis method used is a comparative qualitative analysis method, namely by comparing revenue recognition and measurement at PT. Bosowa Diamond Motor with PSAK 72.

The results showed that the recognition and measurement of income in PT. Bosowa Berlian Motor Urip Sumoharjo Makssar Branch is in accordance with PSAK 72, it's just that the commission on sales and the provision of discounts is less effective because it is not charged in the journal and is directly used as the selling price of the vehicle where these commissions and discounts in the application of PSAK 72 are recognized as expenses.

Keywords : Revenue Recognition, Revenue measurement, PSAK 72.

**ANALISIS PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN
BERDASARKAN PSAK 72 PADA PT. BOSOWA BERLIAN
MOTOR CABANG URIP SUMOHARJO MAKASSAR**

Oleh :

Benediktus Ariadi Lolo Utan

Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

ABSTRAK

Benediktus Ariadi Lolo Utan 2022. Skripsi. Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Urip Sumoharjo Makassar dibimbing oleh Dr. Firman Menne, SE, M.Si, Ak., CA dan Adil Setiawan, SE, M.Si, Ak., CA.

Tujuan penelitian ini adalah untuk membandingkan pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Bosowa berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan studi pustaka. Metode analisis yang digunakan yaitu dengan metode analisis kualitatif komparatif yaitu dengan membandingkan pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Bosowa Berlian Motor dengan PSAK 72.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Urip Sumoharjo Makassar sudah sesuai dengan PSAK 72 hanya saja pada komisi atas penjualan dan pemberian diskon kurang efektif karena tidak turut dibebankan dalam jurnal dan langsung dijadikan sebagai harga jual kendaraan tersebut dimana komisi dan diskon ini dalam penerapan PSAK 72 diakui sebagai beban.

Kata Kunci : Pengakuan Pendapatan, Pengukuran pendapatan, PSAK 72.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | |
| HALAMAN PENGESAHAN | i |
| PERNYATAAN KEORISINALAN SKRIPSI | ii |
| KATA PENGANTAR | iii |
| ABSTRACT | vi |
| ABSTRAK | vii |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR TABEL | xi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 8 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 8 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 8 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 10 |
| 2.1 Kerangka Teori..... | 10 |
| 2.1.1 Pengertian Pendapatan | 10 |
| 2.1.2 Jenis pendapatan..... | 11 |
| 2.1.3 Sumber Pendapatan | 12 |
| 2.1.4 Pengakuan Pendapatan..... | 13 |
| 2.1.5 Pengukuran Pendapatan | 16 |
| 2.1.6 PSAK NO 72 :Pendapatan Dari Kontrak Dengan Pelanggan.. | 18 |
| 2.1.7 Perbedaan PSAK 23 dan PSAK 72 | 23 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu | 25 |
| 2.3 Kerangka Pikir | 27 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 30 |
| 3.1 Daerah dan Waktu Penelitian..... | 30 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2 Metode Pengumpulan Data | 30 |
| 3.3 Jenis dan Sumber Data | 31 |
| 3.4 Metode Analisis | 31 |
| 3.5 Definisi Operasional..... | 32 |
| BAB IV PEMBAHASAN..... | 33 |
| 4.1 Gambaran Umum Perusahaan..... | 33 |
| 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 33 |
| 4.1.2 Visi Misi Perusahaan..... | 35 |
| 4.1.3 Sumber Pendapatan perusahaan | 35 |
| 4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan | 35 |
| 4.1.5 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab | 38 |
| 4.2 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Perusahaan..... | 41 |
| 4.2.1 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Penjualan | 41 |
| 4.2.2 Pengakuan dan pUngukuran Pendapatan Servis | 50 |
| 4.3 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 | 54 |
| 4.4 Hasil Penelitian Dengan Analisis Komparatif | 56 |
| BAB V PENUTUP..... | 63 |
| 5.1 Kesimpulan | 63 |
| 5.2 Keterbatasan Penelitian..... | 63 |
| 5.3 Saran..... | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA | 65 |
| LAMPIRAN..... | 68 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... | 28 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan..... | 37 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Penjualan PT Bosowa Berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar | 5 |
| Tabel 2.1 Pengakuan Pendapatan Accrual Basis | 14 |
| Tabel 2.2 Pengakuan Pendapatan Cash Basis | 15 |
| Tabel 2.3 Perbandingan Perbedaan PSAK 23 dengan PSAK 72 | 23 |
| Tabel 4.1 Jurnal Pembayaran Bertahap | 46 |
| Tabel 4.2 Jurnal Pembatalan Kontrak Pembayaran bertahap | 46 |
| Tabel 4.3 Jurnal Pengakuan Pendapatan Penjuala | 49 |
| Tabel 4.4 Jurnal Pengakuan Pendapatan Servis | 52 |
| Tabel 4.5 Perbandingan Pengakuan Pendapatan | 55 |
| Tabel 4.6 Perbandingan Pengukuran Pendapatan | 57 |
| Tabel 4.7 Jurnal Contoh Kasus | 59 |

BOSOWA



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesehatan perusahaan pada umumnya dinilai dengan seberapa besar laba yang mampu dihasilkan setiap tahunnya, hal ini mengakibatkan terjadinya persaingan yang sangat ketat dimana banyak usaha-usaha baru yang bermunculan, dengan inovasi-inovasi yang mengikuti perkembangan atau sesuai dengan minat dan kebutuhan konsumen yang selalu berubah-ubah, bahkan di perusahaan-perusahaan besar persaingan ini sangat terasa seperti persaingan antar perusahaan dagang yang mana mereka dengan sengaja memberikan diskon besar agar konsumen mereka sebelumnya loyal dan disisi lain juga dapat menarik konsumen-konsumen baru atau bisa dikatakan merebut konsumen dari perusahaan lain. Cara-cara seperti ini tentu saja akan merugikan perusahaan tersebut namun disisi lain mereka juga akan mengurangi pesaing dan tentu saja menarik banyak konsumen yang mana konsumen adalah sumber dari pendapatan yang perusahaan dapatkan nantinya, dimana pendapatan ini akan menentukan laba yang dihasilkan perusahaan.

Komponen utama dari laba adalah pendapatan dan beban karena hal ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk meningkatkan pendapatannya setiap tahun, untuk menjaga reputasinya tak jarang beberapa perusahaan melakukan tindakan-tindakan yang menyalahi aturan sebut saja contohnya PT Enron yang mana terjadi pemalsuan atau manipulasi laporan keuangan di dalam

perusahaanya dimana perusahaan yang mengalami kerugian kemudian pada laporan laba rugi dimodifikasi sedemikian rupa sehingga pendapatnya terlihat sangat tinggi agar perusahaan tetap kelihatan baik-baik saja dari segi laba.

Laba yang tinggi dapat berpengaruh dalam kinerja perusahaan maupun kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya dalam perusahaan tersebut hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dian dan Safiq dengan judul Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Investment Opportunity Set dan Implikasinya terhadap return Saham pada tahun 2019 menunjukkan bahwa prifitabilitas memiliki pengaruh pada investment Opportunity set yang artinya semakin besar laba yang mampu dihasilkan perusahaan maka semakin besar pula kemungkinan laba ditahan untuk kemudian dijadikan sebagai deviden untuk dibagikan kepada investor, selain itu laba yang tinggi juga memungkinkan perusahaan untuk dapat mengajukan permohonan atau pembiayaan maupun Bank, serta perusahaan pemberi kredit lainnya apabila perusahaan sewaktu-waktu membutuhkan dana untuk keperluan dalam operasional perusahaan maupun pengembangan perusahaan, pemberian kredit ini nantinya dapat mendongkrak pendapatan perusahaan berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Indri Yuniarti ditemukan bahwa ternyata pemberian kredit ini memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan laba perusahaan hal ini dibuktikan melalui perbandingan laba yang ternyata berbanding lurus dengan tingkat pemberian kredit, sehingga perusahaan dituntut untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi dengan menekan biaya seefisien mungkin agar laba yang dihasilkan juga semakin baik sehingga reputasi perusahaan di mata investor akan

membalik karena kesehatan dalam hal finansial melalui laba yang dihasilkan dinilai baik dan akan mampu memberikan keuntungan bagi investor.

Tidak semua pendapatan yang diterima oleh perusahaan diakui sebagai pendapatan ada beberapa hal yang perlu di pertimbangkan selain itu pendapatan yang ada juga harus diukur sesuai dengan kaidah-kaidah akuntansi yang ada. Pendapatan diukur dan diakui berdasarkan standar akuntansi yang di buat dan ditetapkan oleh IAI (Ikatan Akuntan Indonesia).

Standar Akuntansi sendiri merupakan pedoman umum dalam proses penyusunan laporan keuangan yang mana dalam pelaporannya laporan keuangan harus disajikan secara andal yaitu laporan keuangan yang tersaji bebas dan tidak terikat dengan pengertian yang menyesatkan dan kesalahan material, kemudian penyajiannya harus disajikan dengan jujur dapat diverifikasi kebenarannya dan netral atau tidak berpihak dengan pihak manapun. Selain itu, laporan keuangan juga harus dapat dibandingkan dengan periode-periode sebelumnya dan dapat dipahami oleh pengguna atau yang membutuhkan laporan keuangan tersebut dengan menyesuaikan istilah-istilah yang ada dalam akuntansi dengan pemahaman masyarakat umum agar laporan keuangan yang tersaji mudah dipahami. Salah satu standar yang mengatur pengakuan dan pengukuran pendapatan yaitu PSAK 72 yang sebelumnya diatur dalam PSAK 23.

PSAK 72 adalah standar akuntansi yang mengadopsi IFRS 15 revenue of contracts yang kemudian pada PSAK 72 menjadi pendapatan dari kontrak pelanggan yang mana PSAK 72 ini akan menjadi standar tunggal untuk pengakuan dan pengukuran pendapatan yang dapat diaplikasikan terhadap

sebagian kontrak pelanggan sebelumnya atau dengan kata lain PSAK 72 ini adalah penyederhanaan dari PSAK sebelumnya dimana PSAK 72 ini selain menggantikan PSAK 23 juga menggantikan PSAK 34: Kontrak Konstruksi dan PSAK 44: Akuntansi Aktivitas Pengembangan Real Estate.

PSAK 72 mulai berlaku efektif pada awal tahun 2020, peralihan PSAK 23 menjadi PSAK 72 mempengaruhi sektor perusahaan real estate, industry, manufaktur maupun perusahaan retail. Hal ini juga dijelaskan oleh Williana dalam penelitiannya pada tahun 2021 mengenai dampak penerapan PSAK 72 terhadap kinerja keuangan perusahaan yang mana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan PSAK 72 berdampak cukup signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan hal ini terjadi karena berubahnya pola pengakuan pendapatan pada perusahaan. Selain itu beberapa penelitian menunjukkan bahwa penerapan PSAK 72 ini masih belum efektif atau bahkan belum diterapkan oleh perusahaan misalnya penelitian yang dilakukan oleh Ftira dan Mu'minatus pada tahun 2021 dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa pengakuan pendapatan pada PT. Madsumaya Indo Seafood adalah belum sejalan dengan PSAK 72 diantaranya pembayaran yang dilakukan tanpa Letter Of Credit. Dari penelitian-penelitian yang lain juga ditemui bahwa perusahaan mengalami penurunan pendapatan apabila menerapkan PSAK 72 ini sehingga masih terdapat perusahaan yang belum menerapkan PSAK ini disisi lain ada juga perusahaan yang sudah menerapkan hanya saja dalam penerapannya masih belum efektif.

Peneliti sendiri akan melakukan penelitian di PT. Bosowa Berlian Motor cabang utama Urip Sumoharjo Makassar yang merupakan pusat dari cabang-

cabang perusahaan Bosowa Berlian Motor yang ada dan juga merupakan perusahaan otomotif dan penjualan kendaraan terbesar di Indonesia Timur. Pada PT. Bosowa Berlian Motor metode pencatatan yang digunakan adalah metode accrual basis dan perusahaan ini rutin melakukan audit internal 2 kali dalam satu tahun dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan dalam pencatatan.

Pencatatan semua transaksi yang terjadi pada perusahaan ini sudah dilakukan dengan sistem informasi akuntansi bernama BAMS (Bosowa Automotive Management System) dimana semua kegiatan operasional perusahaan seperti dalam hal perbaikan mesin hingga accounting sudah ada didalamnya. Hal ini tentunya mempermudah dalam pencatatan seperti pendapatan operasional perusahaan. Pada perusahaan ini juga menyediakan staf Accounting berbeda disetiap divisinya yang mencatat setiap sumber pendapatan operasional perusahaan.

Sumber utama pendapatan perusahaan adalah dari penjualan kendaraan baik kendaraan penumpang maupun kendaraan seperti mobil pengangkut barang dan lain-lain yang digolongkan kedalam 2 kelompok diantaranya KTB dan MMKSI. Dimana KTB bertanggung jawab untuk memasarkan kendaraan niaga merek Mitshubishi Fuso diantaranya, Cold Diesel, FUSO, New FUSO, Fighter dan Tractor head sedangkan MMKSI bertanggung jawab sebagai distributor resmi kendaraan Mitshubishi Motors di Indonesia baik itu kendaraan niaga ringan maupun kendaraan penumpang seperti Pajero Sport, Xpander dan lain-lain. Berdasarkan data dari tahun 2019-2021 tingkat penjualan Kendaraan baik jenis

KTB maupun MMKSI pada PT. Bosowa Berlian Motor cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Penjualan PT. Bosowa Berlian Motor

Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar

| Tahun | Jenis Kendaraan | | | |
|-------|-----------------|---------------------|-----------|---------------------|
| | KTB | | MMKSI | |
| | Quantity | Total | Quantitiy | Total |
| 2019 | 285 Unit | Rp. 173.975.899.999 | 603 Unit | Rp. 206.893.571.986 |
| 2020 | 191 Unit | Rp. 88.835.000.004 | 507 Unit | Rp. 181.263.619.010 |
| 2021 | 272 Unit | Rp. 188.911.656.383 | 689 Unit | Rp. 229.256.516.517 |

(Sumber : PT Bosowa Berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar,2022)

Berdasarkan data yang ada diatas dapat diketahui bahwa penjualan yang ada di PT. Bosowa Berlian Motor tergolong tinggi hanya untuk 1 cabang saja. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti mengenai pendapatan dari penjualan apakah pendapatan dikauai pada saat kesepakatan terjadi ataupun saat barang sudah diterima oleh konsumen disisi lain bagaimana perusahaan menyikapi atau mengakui pendapatan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap.

Selain pendapatan dari penjualan, perusahaan ini juga memiliki sumber pendapatan lainnya yaitu melayani penggantian sparepart maupun melakukan service terhadap kendaraan, namun berdasarkan pengamatan peneliti adanya jasa service ini justru menjadi suatu teknik untuk menarik konsumen yang mana jika membeli kendaraan di perusahaan ini perusahaan akan memberikan jasa free

service atau service gratis dengan syarat tertentu. Namun, dengan adanya free service ini yang menimbulkan pertanyaan apakah perusahaan masih akan mendapatkan pendapatan yang mana dalam setiap transaksi dibutuhkan adanya akun yang akan didebet dan dikreditkan agar saldo yang ada pada neraca nantinya akan normal, dari adanya Free service ini juga akan memunculkan rekap pencairan penggantian free service dimana hal ini juga dilakukan untuk menghapuskan piutang-piutang atas free service yang mana piutang tersebut pada awalnya dijadikan pendapatan dan harus digantikan melalui pembayaran utang service dimana ini seperti arus kas perusahaan.

Disisi lain pada penjualan kendaraan maupun saprepart yang berasal dari cabang lain khususnya dalam hal pengakuan dan pengukuran pendapatan serta bagaimanakah proses pencatatannya. Karena seperti yang dipaparkan sebelumnya bahwa tidak semua pendapatan yang ada dapat diakui sebagai pendapatan apalagi setelah adanya peralihan dari PSAK 23 menjadi PSAK 72 dimana terdapat perbedaan secara keseluruhan setelah adanya penggantian PSAK atas pengakuan dan pengukuran pendapatan. Disisi lain pengukuran pendapatan juga harus sesuai dengan pernyataan standar akuntansi yang berlaku. Dimana pendapatan adalah salah satu faktor pengukuran bagaimana kondisi perusahaan dan juga merupakan sumber dana untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan agar perusahaan dapat beroperasi, disisi lain pendapatan merupakan hal yang mudah diselewengkan oleh pihak-pihak tertentu sehingga dibutuhkan suatu kaidah-kaidah ataupun pedoman yang dapat mengatur atau menjadi acuan dalam akuntansi khususnya dalam pengakuan dan pengukuran pendapatan dari kegiatan operasional

perudahaan maka untuk itulah peneliti ingin meneliti di perusahaan ini dengan judul penelitian :

“ANALISIS PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN BERDASARKAN PSAK 72 PADA PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR CABANG UTAMA URIP SUMOHARJO MAKASAR”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana pengukuran dan pengakuan pendapatan pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar berdasarkan PSAK 72.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk membandingkan pengakuan dan Pengukuran pendapatan pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar dengan PSAK 72.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Perusahaan

Manfaat penelitian ini bagi perusahaan yaitu penulis mengharapkan agar perusahaan khususnya PT. Bosowa Berlian Motor dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai masukan bagi perusaahaan dan juga sebagai referensi perusahaan khususnya dalam hal prosedur pencatatan khususnya pengakuan dan pengukuran pendapatan berdasarkan PSAK yang mana PSAK mengenai pengakuan dan pengukuran pendapatan telah diperbaharui atau digantikan dari PSAK 23 menjadi PSAK 72.

1.4.2 Mahasiswa

Manfaat penelitian ini bagi mahasiswa yaitu menjadi masukan untuk menambah pengetahuan terbaru yang mana penelitian ini berhubungan dengan penelitian dengan cara membandingkan prosedur pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada di PT. Bosowa Berlian Motor dengan PSAK terbaru yaitu PSAK 72, disisi lain juga dapat menjadi bekal bagi mahasiswa calon akuntan muda untuk diimplementasikan dalam prosedur pencatatan keuangan nantinya.

1.4.3 Masyarakat Umum

Manfaat penelitian ini bagi masyarakat umum diharapkan agar penelitian ini nantinya dapat dijadikan informasi mengenai pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada di perusahaan yang mana tidak semua pendapatan diakui sebagai pendapatan dan juga pengukuran pendapatan yang harus sesuai dengan PSAK. Dimana hal ini sangat bermanfaat bagi masyarakat yang tertarik untuk menanamkan modalnya dengan cara menjadi investor agar mampu menganalisis terlebih dahulu mengenai pendapatan yang berhubungan dengan laba perusahaan sebelum menanamkan modalnya di perusahaan yang bersangkutan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1 Pengertian Pendapatan

Ratnasari dkk (2021: 361) mengatakan pendapatan adalah arus masuk kas bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Sedangkan menurut Mia dkk (2020:1006) Pendapatan adalah arus kas bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas. selama satu periode jika arus tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Standar Akuntansi Keuangan No. 23 (2018), juga dijelaskan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan entitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Hakim (2018:32) mendefinisikan pendapatan sebagai:

“Pendapatan didefinisikan sebagai suatu penghasilan yang diterima karena adanya aktivitas, usaha, dan pekerjaan. Atau dapat juga diperoleh dari penjualan hasil produksi ke pasar. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup seseorang maupun perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan seseorang atau perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang tergantung pada faktor-faktor seperti umur, jenis kelamin, kemampuan, pendidikan dan pengalaman.”

Pendapatan mempunyai pengaruh yang besar terhadap keberlangsungan sebuah perusahaan, bila makin besar pendapatan makin besar juga kemampuan atau keahlian perusahaan tersebut untuk bisa mendanai seluruh pengeluaran serta aktivitas yang dilaksanakannya (Musrofah dan Fatihah, 2018:188).

2.1.2 Jenis Pendapatan

1. Pendapatan Operasional

Menurut Fauzi, 2018:105-106 mengenai pendapatan operasional yaitu:

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

Sedangkan Menurut Muhslimin dan Sri hartanti(2021:95) Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yaitu Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut dan Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui.

2. Pendapatan Nonoperasional

Pendapatan nonoperasional adalah pendapatan yang berasal dari transaksi diluar operasional perusahaan atau kegiatan utama perusahaan. Penyajiannya di dalam laba rugi sebesar netto yang diperoleh. Sedangkan menurut Rahmadani (2021:8) Pendapatan non Operasional merupakan pendapatan yang diperoleh dalam periode tertentu diluar dari kegiatan utama operasional perusahaan, penyajian didalam laba rugi adalah sebesar netto yang diperoleh.

Menurut Muhslimin dan Sri hartanti(2021:95) Jenis dari pendapatan ini dapat dibedakan atas :

“Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan lain. Contohnya: pendapatan bunga, sewa, royalty, dan lain-lain dan juga Pendapataan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya :penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak berwujud.”

2.1.3 Sumber pendapatan

1. Penjualan barang dagang.

Penjualan barang dagangan merupakan sumber pendapatan utama dari perusahaan khususnya bagi perusahaan dagang yang mana fokus utamanya yaitu menjual kembali barang yang dibeli.

2. Penjualan jasa.

Penjualan jasa merupakan sumber pendapatan yang didapatkan atas jasa yang diberikan perusahaan misalnya pada perusahaan dagang otomotif kadang kala juga memberikan jasa service. Disisi lain penadaption jasa juga dapat diartikan sebagai pendapatan atas pengerjaan ataupun bakat dari pemberian jasa seperti pengacara dll.

3. Penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga royalty dan dividen.

Pendapatan ini dapat bersumber dari deposito ke bank dalam artian mendapatkan pendapatan bunga atas dana atau uang perusahaan yang didepositokan ke bank atau mendapatkan deviden atas dana yang ditanamkan melalui lembaran saham pada perusahaan lain. Pendapataan ini termasuk pendapatan perusahaan karena dana yang digunakan adalah dana perusahaan

itu sendiri. Nantinya dana yang didapatkan akan dimasukkan menjadi pendapatan bunga pada laporan laba rugi.

2.1.4 Pengakuan Pendapatan

Permasalahan utama dalam pendapatan adalah pengakuan pendapatan yang mana tidak semua pengasilan maupun penjualan dapat di akui sebagai pendapatan disaat yang sama, karena kadang-kadang terdapat penjualan yang dilakukan secara kredit dan penjualan yang dilakukan secara tunai. Pendapatan umumnya diakui saat pendapatan itu telah direalisasikan.

Pendapatan juga harus dipastikan bahwa pendapatan yang dicatat merupakan pendapatan dari hasil operasional perusahaan. Pendapatan umumnya diakui saat pendapatan itu telah direalisasikan, namun ada juga yang mengakui pendapatan sebelum barang dikirim.

Menurut Christian Ham,dkk (2018:630) pengakuan pendapatan adalah pencatatan jumlah secara resmi kedalam sistem akuntansi sehingga jumlah tersebut tere fleksi dalam statemen keuangan. Disisi lain Christian Ham,dkk (2018:630) menegaskan mengenai pengakuan pendapatan sebagai:

“Pendapatan dapat diakui apabila memenuhi kualitas keterukuran (measurability) dan keandalan (reliability). Berdasarkan waktu dan jenis usahanya, pengakuan pendapatan tidak dapat disamakan satu sama lain. Perusahaan yang bergerak di bidang yang berbeda akan mempunyai cara yang berbeda dalam pengakuan dan pencatatan pendapatannya. Pengakuan pendapatan tidak selalu dilakukan saat penjualan telah terjadi.”

Rahmadani (2021:21) mengungkapkan bahwa ada 4 kriteria yang harus dipenuhi sebul item dapat diakui yaitu:

“(1)Defenitions (defenisi), artinya item-item tersebut harus memenuhi unsur-unsur laporan keuangan, yaitu: aktiva, kewajiban, ekuitas, pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. (2) Measureability

(keterukuran), artinya item-item tersebut harus mempunyai atribut yang relevan dengan tingkat keandalan yang tinggi atau untuk menentukan keandalan daya ujinya. Yakni karakteristik, sifat atau aspek yang dapat dikuantifikasikan dan diukur. Contohnya biaya historis, biaya sekarang ini, nilai pasar, nilai bersih yang dapat direalisasi dan nilai sekarang. (3) Relevance (relevan), artinya informasinya harus mendukung dan memberikan manfaat untuk pengambilan keputusan; dan (4) Reliability (dapat diandalkan), artinya informasinya menyajikan keadaan yang sebenarnya, wajar, jujur, berdaya uji, dan netral.”

Pendapatan baru dapat diakui setelah suatu produk selesai diproduksi dan penjualan benar-benar telah terjadi yang ditandai dengan penyerahan barang. Dengan kata lain, pendapatan umum dapat dinyatakan ada dan diakui sebelumnya terjadi penjualan yang nyata. Untuk memenuhi konsep dasar dan hasil, kriteria pengakuan pendapatan didasarkan atas dua konsep yang saling melengkapi tersebut yaitu untuk dapat mengakui pendapatan, pembentukan pendapatan harus dikonfirmasi dengan realisasi. Realisasi berarti melaporkan pendapatan bila suatu transaksi pertukaran telah terjadi, dimana transaksi pertukaran ini menentukan saat pengakuan pendapatan dan jumlah yang diakui.

Muhsimin dan Sri Hartanti (2021:95-96) mengatakan bahwa ada 2 dasar pengakuan atas pendapatan yaitu:

1. Accrual Basis

Pengakuan pendapatan atas dasar Accrual dilakukan dengan cara mengakui pendapatan saat periode yang mana pendapatan sebaiknya dilaporkan selama produksi, pada akhir produksi, pada saat penjualan produk atau pada saat penagihan penjualan. Sehingga dalam penerapannya accrual Basis ini walaupun kas belum diterima dari penyerahan barang, transaksi penjualan maupun atas jasa yang diberikan perusahaan, maka transaksi tersebut sudah dicatat dan

dapat diakui perusahaan sebagai pendapatan. Biasanya pencatatan atas transaksi ini apabila terdapat pendaptan yang belum dibayarkan oleh konsumen akan dicatat sebagai piutang.

Tabel 2.1. Pengakuan Pendapatan Accrual Based

| Jurnal Pada Saat Transaksi Tunai | | | | |
|-----------------------------------|------------|-----|-------|--------|
| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
| Xx | Kas | | Xxx | |
| | Penjualan | | | Xxx |
| Jurnal Pada Saat Transaksi Kredit | | | | |
| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
| Xx | Piutang | | Xxx | |
| | Penjualan | | | Xxx |

(sumber : Mushlimin dan Sri Hartati:2021)

2. Cash Basis

Pengakuan pendapatan atas dasar Cash Basis adalah pendapatan diakui saat perusahaan menerima kas. Pendapatan dan beban yang hanya diperhitungkan berdasarkan penerimaan dan pengeluaran kas. Dengan penggunaan dasar tunai atau cash basis murni pendapatan dari penjualan barang atau jasa hanya dapat diperhitungkan pada saat tagihan langganan diterima. Sehingga pada perusahaan leasing terdapat pencatatan realisasi laba pada akhir tahun untuk transaksi kredit yang jangka waktunya lebih dari 1 priode atau 1 tahun, dimana nantinya disetiap akhir periode akan muncul realisasi laba maupun laba yang belum direalisasikan atas angsuran baik yang sudah dibayarkan

oleh penerima kredit maupun yang masih harus diangsur dalam periode tertentu dimana pendapatannya dalam bentuk bunga. Hal ini dilakukan atas dasar prinsip pencocokan atau Matching Principal.

Tabel 2.2 Pengakuan Pendapatan Cash Based

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
|---------|------------|-----|-------|--------|
| Xx | Kas | | Xxx | |
| | Penjualan | | | Xxx |

(sumber : Mushlimin dan Sri Hartati:2021)

2.1.5 Pengukuran Pendapatan

Achmad Bagraff (2018:19) menyatakan bahwa pengukuran memiliki arti pemberian angka-angka kepada objek atau kejadian-kejadian menurut aturan-aturan tertentu.

Achmad Bagraff (2018:19) menambahkan bahwa pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Yang dimaksud nilai wajar disini adalah suatu jumlah dimana suatu aktiva mungkin ditukar atau suatu hutang diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar (Rahmadani, 2021:27). Dewi Lubis (2018:72) juga mendefinisikan mengenai Pengukuran Pendapatan yaitu:

“Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara entitas dan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima oleh entitas dikurangi jumlah diskon dengan dan rabat volume yang diperbolehkan oleh entitas.”

Ahmad Bagraff, (2018:19) menguraikan mengenai pengukuran pendapatan sebagai :

“Pengukuran yaitu: (1) Harga pokok historis adalah harga tunai ekuivalen untuk memperoleh barang atau jasa pada tanggal terjadinya. (2) Harga pokok pengganti sekarang yaitu harga tunai yang akan ditukarkan sekarang atau untuk membeli atau mengganti jenis barang atau jasa yang sama. (3) Nilai pasar sekarang adalah harga tunai yang dapat diperoleh dengan menjual suatu aktiva atau nilai likuidasi yang dilaksanakan dengan benar. (4) Nilai bersih yang dapat direalisasi adalah merupakan jumlah yang akan diterima atau dibayarkan dari hasil pertukaran aktiva atau kewajiban dalam kegiatan normal perusahaan. (5) Diskontoan aliran kas dimasa mendatang yaitu jumlah aliran kas masuk dan kas keluar bersih dimasa mendatang yang didiskontokan dengan menggunakan faktor diskonto tertentu, biasanya pada piutang dan utang jangka panjang.

Hal ini juga sejalan dalam Rahmadani (2021:28-29) bahwa Ada lima dasar pengukuran pendapatan menurut SFAC (Statement of Financial Accounting Concepts) No. 5 yaitu:

Lima dasar pengukuran pendapatan yaitu: (1) Biaya Historis (Historical Cost), yaitu harga tunai ekuivalen yang dipertukarkan untuk barang atau jasa pada tanggal perolehan atau akuisisi. Pada dasar pengukuran ini, aktiva dicatat sebesar pengeluaran kas (setara kas) atau sebesar nilai wajar imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada data perolehan. (2) Biaya Penggantian Terkini (Current Replacement Cost), merupakan harga tunai yang akan dibayarkan sekarang untuk membeli atau mengganti jenis barang atau jasa yang sama yang tidak didiskontokan yang mungkin akan diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban. (3) Nilai Pasar Terkini (Current Market Value), merupakan harga tunai ekuivalen yang dapat diperoleh dengan menjual suatu aktiva dan likuidasi yang dilaksanakan secara terarah. (4) Nilai Bersih yang Dapat Direalisasi (Net Realisable Value), merupakan jumlah kas yang diharapkan akan diterima atau dibayarkan dari hasil pertukaran aktiva atau kewajiban dalam kegiatan normal perusahaan. Pada umumnya nilai bersih yang dapat direalisasikan sama dengan harga jual dikurangi dengan biaya-biaya penjualan normal. (5) Nilai Sekarang yang Didiskontokan (Current Discounted Value), merupakan aktiva yang dinyatakan sebesar arus kas masuk bersih dimasa depan yang didiskontokan ke nilai dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal kewajiban dinyatakan ke nilai sekarang yang diharapkan akan diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban dalam pelaksanaan usaha.

Pengukuran Pendapatan berperan penting dalam proses pengambilan keputusan karena dapat menghasilkan informasi yang akurat khususnya pada laporan laba rugi sehingga kinerja perusahaan dapat diketahui (Paramitha Febriani, 2018 : 8). Selain itu pengukuran ini juga akan memberikan patokan bagi perusahaan atas laba yang dihasilkan saat penjualan.

2.1.6 PSAK NO 72: Pendapatan dari Kontrak Dengan Pelanggan

1. Pengakuan Pendapatan

a. Mengidentifikasi Kontrak

Entitas mencatat kontrak dengan pelanggan dalam ruang lingkup. Pernyataan ini hanya jika seluruh kriteria terpenuhi diantaranya para pihak dalam kontrak telah menyetujui kontrak (secara tertulis, lisan atau sesuai dengan praktik bisnis pada umumnya) dan berkomitmen untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing, entitas dapat mengidentifikasi hak setiap pihak mengenai barang atau jasa yang akan dialihkan, entitas dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran barang atau jasa yang akan dialihkan, kontrak memiliki substansi komersial (yaitu risiko, waktu, atau jumlah arus kas masa depan entitas diperkirakan berubah sebagai akibat dari kontrak), dan kemungkinan besar (probable) entitas akan menagih imbalan yang akan menjadi haknya dalam pertukaran barang atau jasa yang akan dialihkan ke pelanggan. Dalam mengevaluasi apakah kolektibilitas dari jumlah imbalan kemungkinan besar terjadi, entitas hanya mempertimbangkan kemampuan dan intensi pelanggan untuk membayar jumlah imbalan ketika jatuh tempo. Jumlah imbalan yang akan

menjadi hak entitas mungkin lebih kecil dari jumlah yang tercatat dalam kontrak jika imbalan bersifat variabel karena entitas dapat menawarkan suatu konsesi harga kepada pelanggan

Ketika kontrak dengan pelanggan tidak memenuhi kriteria dan entitas menerima imbalan dari pelanggan, maka entitas mengakui imbalan yang diterima sebagai pendapatan hanya ketika salah satu peristiwa berikut terjadi yaitu entitas tidak memiliki sisa kewajiban untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan dan seluruh, atau secara substansial seluruh, imbalan yang dijanjikan pelanggan telah diterima entitas dan tidak dapat dikembalikan; atau dan kontrak telah diakhiri dan imbalan yang diterima dari pelanggan tidak dapat dikembalikan.

b. Kombinasi Kontrak

Entitas menggabungkan dua atau lebih kontrak yang disepakati pada waktu yang sama atau berdekatan dengan pelanggan yang sama (atau pihak berelasi dari pelanggan) dan mencatat kontrak tersebut sebagai kontrak tunggal jika satu atau lebih kriteria ini terpenuhi diantaranya kontrak yang dinegosiasikan sebagai suatu paket dengan tujuan komersial tunggal, jumlah imbalan yang dibayarkan dalam satu kontrak bergantung pada harga atau pelaksanaan dari kontrak lain; atau barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak (atau beberapa barang atau jasa yang dijanjikan dalam setiap kontrak) sebagai kewajiban pelaksanaan tunggal.

c. Modifikasi Kontrak

Entitas mencatat modifikasi kontrak sebagai kontrak terpisah jika terdapat kedua kondisi diantaranya ruang lingkup kontrak meningkat karena penambahan

barang atau jasa yang dijanjikan bersifat dapat dibedakan (distinct) dan harga kontrak meningkat oleh sejumlah imbalan yang mencerminkan harga jual berdiri sendiri (stand-alone selling prices) entitas atas penambahan barang atau jasa yang dijanjikan dan penyesuaian yang tepat terhadap harga yang mencerminkan keadaan kontrak tertentu. Sebagai contoh, entitas dapat menyesuaikan harga jual berdiri sendiri dari tambahan barang atau jasa untuk diskon yang diterima pelanggan, karena entitas tidak perlu menanggung biaya terkait-penjualan yang akan terjadi ketika menjual barang atau jasa serupa kepada pelanggan baru.

d. Mengidentifikasi Kewajiban Pelaksanaan

Pada awal kontrak, entitas menilai barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak dengan pelanggan dan mengidentifikasi sebagai kewajiban pelaksanaan setiap janji untuk mengalihkan kepada pelanggan baik suatu barang atau jasa (atau sepaket barang atau jasa) yang bersifat dapat dibedakan; atau serangkaian barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan yang secara substansial sama dan memiliki pola pengalihan yang sama kepada pelanggan.

Barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan dapat dibedakan jika kedua kriteria ini terpenuhi yaitu diantaranya, pelanggan memperoleh manfaat dari barang atau jasa baik barang atau jasa itu sendiri atau bersama dengan sumber daya lain yang siap tersedia kepada pelanggan (yaitu barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan), serta janji entitas untuk mengalihkan barang atau jasa kepada pelanggan dapat diidentifikasi secara terpisah dari janji lain dalam kontrak (yaitu janji untuk mengalihkan barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan dalam konteks kontrak tersebut).

Jika barang atau jasa yang dijanjikan bersifat tidak dapat dibedakan, entitas mengombinasikan barang atau jasa dengan barang atau jasa lain yang dijanjikan sampai entitas mengidentifikasi sepaket barang atau jasa tersebut bersifat dapat dibedakan.

e. Penyelesaian Kewajiban Pelaksanaan

Entitas mengakui pendapatan ketika (atau selama) entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan dengan mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan (yaitu aset) kepada pelanggan. Aset dialihkan ketika (atau selama) pelanggan memperoleh pengendalian atas aset.

Pada awal kontrak entitas menentukan apakah entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan sepanjang waktu atau menyelesaikan kewajiban pelaksanaan pada suatu waktu tertentu. Entitas mengalihkan pengendalian barang atau jasa sepanjang waktu dan, oleh karena itu, menyelesaikan kewajiban pelaksanaan dan mengakui pendapatan sepanjang waktu, jika satu dari kriteria ini terpenuhi diantaranya pelanggan secara simultan menerima dan mengonsumsi manfaat yang disediakan oleh kinerja entitas saat entitas melaksanakan kewajiban pelaksanaannya tersebut, kinerja entitas menciptakan atau meningkatkan aset (sebagai contoh, pekerjaan dalam proses) yang dikendalikan pelanggan sebagai aset yang diciptakan atau ditingkatkan dan kinerja entitas tidak menciptakan suatu aset dengan penggunaan alternatif terhadap entitas dan entitas memiliki hak yang dapat dipaksakan untuk pembayaran kinerja yang diselesaikan sampai suatu tanggal tertentu.

Jika kewajiban pelaksanaan tidak diselesaikan sepanjang waktu, maka entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan pada waktu tertentu. Untuk menentukan waktu tertentu dimana pelanggan memperoleh pengendalian atas aset yang dijanjikan dan entitas menyelesaikan kewajiban pelaksanaan, entitas mempertimbangkan persyaratan pengendalian.

Sebagai tambahan, entitas mempertimbangkan indikator pengalihan pengendalian, yang mencakup, tetapi tidak terbatas pada, hal diantaranya, entitas memiliki hak kini atas pembayaran aset, pelanggan memiliki hak kepemilikan legal atas aset, entitas telah mengalihkan kepemilikan fisik atas aset pelanggan memiliki risiko dan manfaat signifikan atas kepemilikan aset serta pelanggan telah menerima aset.

2. Pengukuran Pendapatan

a. Menentukan Harga Transaksi

Entitas mempertimbangkan syarat kontrak dan praktik bisnis umum entitas untuk menentukan harga transaksi. Sifat, waktu, dan jumlah imbalan yang dijanjikan oleh pelanggan mempengaruhi estimasi harga transaksi. Ketika menentukan harga transaksi, entitas mempertimbangkan dampak dari seluruh hal diantaranya imbalan variable, estimasi pembatas imbalan variable, keberadaan komponen pendanaan signifikan dalam kontrak, imbalan nonkas serta utang imbalan kepada pelanggan.

b. Mengalokasikan Harga Transaksi terhadap Kewajiban Pelaksanaan

Tujuan ketika mengalokasikan harga transaksi adalah entitas mengalokasikan harga transaksi terhadap setiap kewajiban pelaksanaan (atau

barang atau jasa bersifat dapat dibedakan) dalam jumlah yang menggambarkan jumlah imbalan yang diharapkan menjadi hak entitas dalam pertukaran untuk mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan.

Untuk memenuhi tujuan alokasi, entitas mengalokasikan harga transaksi terhadap setiap kewajiban pelaksanaan yang diidentifikasi dalam kontrak dengan dasar harga jual berdiri sendiri relatif (relative stand-alone selling price).

2.1.7 Perbedaan PSAK 23 dan PSAK 72

Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa PSAK 72 merupakan PSAK yang menggantikan PSAK 23 atas pengakuan dan pengukuran pendapatan. PSAK 23 mengadopsi International Accounting Standards (IAS) 18 tentang Revenue yang dibuat oleh IASB dan telah disahkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) IAI pada 19 Februari 2010. Sedangkan PSAK 72 merupakan adopsi dari International Financial Standards (IFRS) 15 : Revenue From Contracts With Customers.

IFRS 15 merupakan kolaborasi antara International Accounting standards Board (IASB) dan Financial Accounting Standards Board (FASB) dalam membuat standar baru yang mengatur tentang pendapatan.

PSAK 72 sendiri mulai berlaku efektif awal tahun 2020. Rahma Miranda dan Rahma Miranda dan Zuni Barokah (2019:14) mengungkapkan dalam penelitiannya bahwa saat beliau melakukan konferensi atau siaran pers dan melaksanakan audensi public, menunjukkan reaksi negative disekitar tanggal penting pengadopsian PSAK 72. Hal ini menunjukkan bahwa kebanyakan perusahaan masih belum siap dengan adanya perubahan ini.

Perbedaan mendasar antara PSAK 23 dan PSAK 72 terletak pada penentuan saat pengakuan pendapatan. Berikut adalah tabel beberapa perbedaan antara PSAK 23 DAN PSAK 72 menurut Dias Paramitha Febriani (2018:6) :

Tabel 2.3 Perbandingan Perbedaan PSAK 23 dengan PSAK 72

| Keterangan | PSAK 23 | PSAK 72 |
|------------------------------------|---|---|
| Pengakuan Pendapatan | Pendapatan telah diakui walaupun masih dalam proses pemesanan atau belum terjadi proses transaksi | Pendapatan diakui setelah transaksi terjadi atau proses pengalihan aset kepada pelanggan telah selesai |
| Pengukuran Pendapatan | Pendapatan diukur berdasarkan penjualan kotor (Bruto) | Pendapatan diukur berdasarkan penjualan bersih (netto) yang berasal dari hasil penjualan kotor dikurangi diskon dan rabat yang diperbolehkan oleh perusahaan. |
| Biaya yang Diakui Saat Perhitungan | Bunga diakui dengan metode suku bunga efektif, royalti diakui berdasarkan dasar akrual sesuai dengan perjanjian yang relevan, dan deviden diakui jika | Perusahaan mengakui biaya incremental yaitu biaya yang timbul untuk memperoleh kontrak dengan pelanggan. |

pembayaran yang diterima

sebagai stakeholder

ditetapkan.

(Sumber : Dias Paramitha Febriani,2020)

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai pengakuan maupun pengukuran pendapatan banyak dilakukan hanya saja penelitiannya kebanyakan menggunakan PSAK 23 hal ini terjadi karna seperti yang dipaparkan sebelumnya bahwa PSAK 72 baru mulai efektif digunakan pada awal tahun 2020. Untuk penelitian pada PT Bosowa Berlian Motor dengan judul yang sama tidak ada ditemukan. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Almayda P. Londa, Hendrik Manossoh, dan Syermi S. E. Mintalangi dengan judul Analisis Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Manado. Dimana . Hasil penelitian yang diperoleh bahwa Pengakuan Pendapatan pada PT Pos Indonesia (Persero) Cabang Manado belum sesuai dengan PSAK 72.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Yuli Pratiwi dan Rizqi Fadhlina Putri dengan judul Analisis Akuntansi Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT. Nexusled Cahaya Lestari dimana Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep penerapan pendapatan di perusahaan sebagian penerapannya mengakui sesuai dengan konsep acrual basic namun sebagian belum sepenuhnya dimana pada saat terjadinya transaksi digunakan *cash basic*, Pendapatan perusahaan bersumber dari pendapatan operasional yakni pendapatan atas penjualan

barang dan jasa dan Penerapan pengakuan pendapatan PT. Nexusled Cahaya Lestari belum efisien sebagai pendapatan PT. Nexusled Cahaya Lestari berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 72 dalam mencatat laporan laba Rugi.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Junita Palullungan, Jessy D. L. Warongan, Lady Diana Latjandu dengan judul Analisis Pengakuan Pendapatan Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Nomor 72 Pada PT. Favora Raja Maya. Dimana Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Favora Raja Maya dari sisi pengakuan penyajian dan pengungkapan sudah sesuai dengan standar PSAK no.72, sedangkan pengukuran belum maksimal dimana menentukan harga transaksi untuk alat berat belum sesuai, karena perusahaan mengambil 10% dari mitra kerja. Untuk tour and travel sudah sesuai karena mempengaruhi sifat, waktu, jumlah dan ketidak pastian dalam pendapatan.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Veronica, Utami Puji Lestari, dan Elisabeth Yansye Metekohy dengan judul Analisis Dampak Penerapan Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estat di Indonesia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018. Dimana Hasil penelitian menunjukan bahwa penerapan pengakuan pendapatan berdasarkan PSAK 72 membuat kinerja keuangan perusahaan terlihat tidak lebih baik jika dibanding dengan menggunakan standar sebelumnya. Pengaturan pada PSAK 72 membuat pendapatan dari kontrak jangka panjang pada ketiga perusahaan tidak dapat diakui pada tahun 2018. Oleh karena itu,

nilai pendapatan tahun 2018 pada masing-masing perusahaan menjadi lebih kecil jika dibanding nilai pendapatan yang diakui berdasarkan PSAK 44

5. Penelitian yang dilakukan oleh Rubiah Rahmadani dengan judul Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK NO. 23 Pada PT. Fauzi Haya Tour & Travel Medan dimana Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Fauzi Haya Tour & Travel Medan mengakui pendapatan berdasarkan konsep cash basis, dimana pendapatan diakui pada saat penerimaan pembayaran benar-benar sudah dilakukan. Perusahaan tidak mencatat transaksi yang terjadi sebelum kas diterima oleh perusahaan sehingga menyebabkan piutang dagang akan dilaporkan lebih rendah dari yang sebenarnya terjadi. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa pencatatan yang dilakukan PT. Fauzi Haya Tour & Travel Medan dalam mengakui dan mengukur pendapatannya belum sesuai berdasarkan dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 23).

Dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya kebanyakan perusahaan masih belum sepenuhnya menerapkan PSAK 72 dalam pengakuan dan Pengukuran pendapatan hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor dan juga karena ketidak siapan perusahaan dalam menerima perubahan yang cenderung berbeda dari yang sebelumnya berlaku.

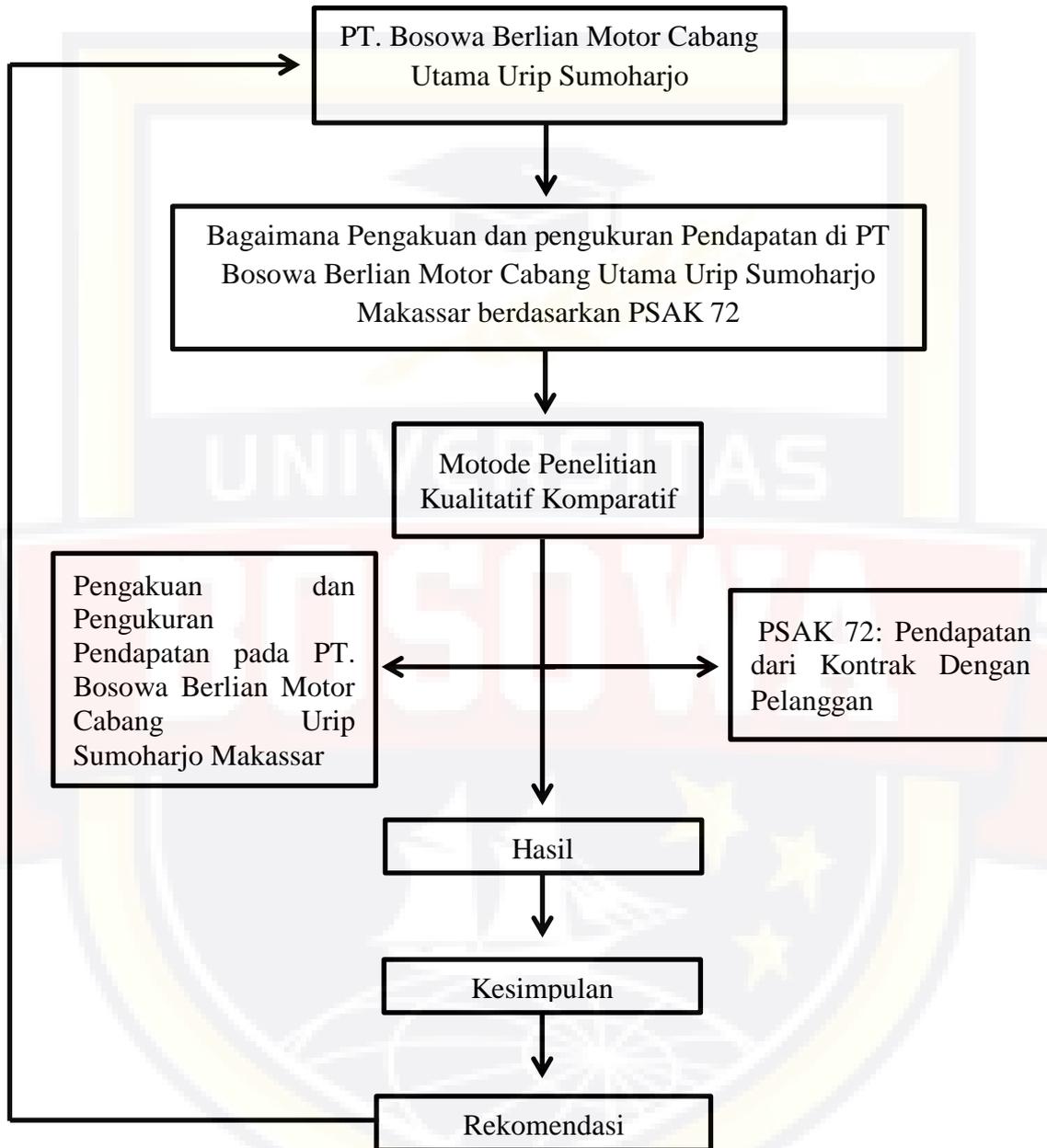
2.3. Kerangka Pikir

PT. Bosowa Berlian Motor merupakan salah satu perusahaan otomotif terbesar di Indonesia Timur. selain memasarkan mobil pada perusahaan ini juga memberikan layanan jasa berupa service. Metode pencatatan yang iyalah

menggunakan metode accrual basis dan perusahaan ini juga telah mengimplementasikan penggunaan Sistem Informasi Akuntansi dalam proses pencatatan dimana Perusahaan ini menggunakan Sistem BAMS (Bosowa Automotive Management System). Pada perusahaan ini sudah melakukan audit internal 2 kali setahun dan audit eksternal, untuk meminimalisir terjadinya kesalahan dalam proses pencatatan yang harus mematuhi kaidah-kaidah dalam PSAK khususnya pada pengakuan dan pengukuran pendapatan.

Pada tanggal 26 juli 2017 PSAK 72 Pendapatan Kontrak dari pelanggan disahkan oleh IAI dan mulai berlaku efektif 1 januari 2020 menggantikan PSAK 23 sebelumnya. Yang mana PSAK 72 ini merupakan penyederhanaan dari PSAK sebelumnya dan juga mengadopsi IFRS 15 Peubahan ini sangat mempengaruhi perusahaan real estate, industri, manufaktur maupun perusahaan retail.

Adanya perbedaan antara PSAK 23 dan 72 tentu saja akan menyebabkan semua pencatatan berubah namun dalam perubahan tersebut dibutuhkan transisi laporan keuangan. Pada penelitian sebelumnya juga ditemukan bahwa beberapa perusahaan masih belum sepenuhnya menggunakan PSAK 72 dalam pengakuan dan pengukuran Pendapatan. Untuk itulah peneliti tertarik untuk meneliti mengenai pengakuan dan pengukuran Berdasarkan PSAK 72 Pada PT Bosowa Berlian Motor karena untuk membandingkan apakah proses pencatatan pengakuan dan pengukuran pendapatan pada perusahaan tersebut sudah sesuai dengan PSAK 72 atau belum.

Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Sumber : Diolah Sendiri

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Tempat diadakannya penelitian ini yaitu di PT. Bosowa Berlian Motor tepatnya di jalan Urip sumoharjo No. 266, Karampuang, Kec. Panakukang , Kota Makassar, Sulawesi Selatan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

- a. Data Kualitatif, berupa gambaran umum perusahaan, maupun penjelasan mengenai pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada di PT. Bosowa Berlian Motor.
- b. Data Kuantitatif, berupa berupa data-data seperti angka-angka yang mungkin saja dapat dimunculkan saat proses wawancara, seperti jurnal transaksi, data penjualan, dan lain-lain

3.2.2 Sumber Data

- a. Data Primer, adalah data yang didapatkan melalui hasil wawancara dengan head accounting yang ada di PT Bosowa Berlian Motor.
- b. Data Sekunder, Data sekunder adalah data yang didapatkan dari sumber lain, berupa informasi-informasi dari jurnal, buku, artikel maupun penelitian sebelumnya mengenai PT. Bosowa Berlian Motor atau yang menyangkut dengan judul yang dibahas tetntang pengakuan dan pengukuran pendapatan berdasarkan PSAK 72.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif Metode Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi melalui wawancara dan studi pustaka dengan mendapatkan informasi langsung melalui wawancara dan menelaah berbagai bahan-bahan kepustakaan berupa tulisan-tulisan ilmiah jurnal, buku dan laporan yang berkaitan dengan topik yang diteliti.

Berikut adalah topic secara umum yang akan dibahas dengan narasumber pada saat wawancara nantinya :

1. Sumber pendapatan perusahaan.
2. Alur sumber pendapatan perusahaan didapatkan hingga dicatat dan diakui sebagai pendapatan perusahaan, misalnya alur penjualan mobil dll.
3. Pengukuran pendapatan perusahaan.
4. Biaya-biaya yang diakui dalam proses menentukan harga atas suatu transaksi.

3.4 Metode Analisis

Metode Analisis Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan metode analisis kualitatif Komperatif yaitu dengan membandingkan pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada di PT. Bosowa Berlian Motor dengan PSAK 72. Dimana hasil wawancara dengan head accounting di PT. Bosowa Berlian Motor nantinya akan disesuaikan atau dibandingkan dengan pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada di PT Bosowa Berlian Motor, kemudian menarik kesimpulan apakah pengakuan dan pengukuran pendapatan telah sesuai dengan PSAK 72 atau belum.

3.5 Definisi Operasional

3.5.1 Pendapatan

Pendapatan adalah semua hasil dari kegiatan suatu usaha atau perusahaan baik di kegiatan operasional maupun kegiatan diluar operasional yang mana pendapatan ini nantinya akan dikurangi dengan beban-beban operasional perusahaan untuk mendapatkan laba bersih perusahaan.

3.5.2 Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan merupakan suatu waktu kapan pendapatan tersebut dapat diakui oleh perusahaan sebagai pendapatan karena tidak semua pendapatan dapat diakui sebagai pendapat. Hal ini sangat berguna agar tidak terjadi manipulasi data dalam pengakuan pendapatan misalnya pada pengakuan pendapatan dalam hal penjualan barang secara cicilan dalam jangka waktu lebih dari 1 periode yang mana jika pendapatan langsung diakui pada awal transaksi maka tentu saja pendapatan selama periode tersebut sangat tinggi dan tentu saja ini dapat merugikan investor karna dan juga tidak mematuhi prinsip matching Principal atau prinsip pencocokan dimana prinsip ini membantu menghindari penyimpangan dalam penyajian laporan keuangan.

3.5.3 Pengukuran Pendapatan

Pengukuran pendapatan adalah berapa besar nilai atau jumlah pendapatan tersebut yang dapat diakui sebagai pendapatan agar tidak terjadi kesalahan pada saat pencatatan ataupun merugikan perusahaan.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bosowa Berlian Motor Merupakan Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif dan penjualan kendaraan terbesar di Indonesia Timur yang mana perusahaan ini telah memiliki cabang di berbagai daerah sehingga omzet penjualan yang dimiliki tinggi hal ini juga dibarengi dengan daya saing melalui invosi dan peningkatan mutu produk maupun SDM yang semakin baik kualitasnya dari tahun ke tahun. Akan tetapi jauh sebelum PT Bosowa Berlian Motor berkembang hingga saat ini banyak seluk beluk atau permasalahan yang dihadapi sejak berdirinya perusahaan ini hingga menjadi perusahaan besar seperti saat ini.

PT Bosowa Berlian Motor didirikan pada 22 januari 1973 namun, pada saat itu perusahaan masih bernama CV. Moneter Motor dan disahkan berdasarkan Akte pendirian No. 6 oleh Prof. Teng Tjinleng, SH. Yang berlokasi di Jalan Kumala Ujung Pandang kemudian Pindah ke Jalan Urip Sumoharjo Ujung pandang atau sekarang lebih dikenal sebagai Makassar.

Perusahaan kemudian terus melanjutkan operasionalnya hingga 7 tahun perusahaan masih belum mendapatkan kemajuan walaupun sempat berganti nama kembali menjadi PT Moneter Motor hingga pada tanggal 24 Oktober 1980 oleh Notaris Hasan Zaiani, SH dibuatkan akte perusahaan No. 82

untuk penggantian nama menjadi PT Bosowa Berlian Motor. Setelah penggantian nama ini perusahaan kemudian mendapatkan kepercayaan sebagai dealer kendaraan Mitsubishi dari PT, Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jakarta sebagai agen tunggal pemegang merek Mitsubishi di Indonesia melalui kerja sama 3(tiga) pemegang saham pada Saat itu diantaranya H.M. Aksa Mahmud, Hj. Siti Ramlah Kalla dan Abd. Rahman AT.

Kata Bosowa sendiri adalah singkatan dari Bone, Soppeng dan Wajo. Dengan nama Tellu Boccoe (Tiga Serangkai) berdasarkan latar belakang kerjaan Bugis yang mana Bone baik dengan pemerintahannya, Soppeng dengan pertaniannya dan Wajo yang baik dalam berdagang melalui jiwa dangangnya. Oleh sebab itu dengan latar belakang tersebut perusahaan diharapkan mampu menjalankan operasionalnya dengan dilandasi dengan semangat Tellu Boccoe dan selalu rukun maupun damai, bersatu, saling bekerja sama dan keberadaannya bermanfaat bagi masyarakat yang tercermin dalam kerajaan Bugis.

Atas dasar itulah kemudian perusahaan terus mengembangkan perusahaan, namun karena masih minimnya fasilitas yang dimiliki perusahaan dan adanya tuntutan perkembangan usaha sebagai syarat menjadi dealer Mitsubishi. oleh sebab itu kemudian perusahaan memutuskan untuk mengajukan kredit namun pada saat itu Bank BNI hanya dapat memberikan Rp 15.000.000 dan dana tersebut tidak cukup untuk membangun Show Room, Spare Parts dan Service kemudian perusahaan mengajukan kembali kredit dan mendapatkan dana dari Bank Dagang Negara (BDN) memberikan pinjaman Rp 30.000.000 untuk melengkapi fasilitas-fasilitas yang masih belum ada sebelumnya. Kemudian perusahaan terus

berkembang sampai saat ini hingga memiliki cabang-cabang di provinsi lainnya dan memiliki penjualan yang sangat tinggi selain memberikan manfaat kepada masyarakat melalui lapangan pekerjaan maupun pengadaan barang berupa kendaraan yang dapat memudahkan masyarakat jika ingin membeli mobil PT. Bosowa Berlian Motor juga dapat meaikkan pendapatan pajak dari suatu daerah.

4.1.2. Visi Misi Perusahaan

PT. Bosowa Berlian Motor mempunyai VISI menjadi pemain utama ekonomi nasional yang didukung oleh tenaga kerja yang prima, produk berkualitas, pelayanan terbaik, dan system yang terintegrasi serta dengan MISI memberi berkah bagi masyarakat dengan membangun kepeloporan ekonomi nasional.

4.1.3. Sumber Pendapatan Perusahaan

PT Bosowa berlian motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dan penjualan kendaraan oleh sebab itu, sumber pendapatan perusahaan adalah dari penjualan kendaraan disis lain juga memiliki sumber pendapatan dari service maupun penjualan Sparepart

4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan

PT. Bosowa Berlian Motor Makassar memiliki struktur organisasi yang telah ada sejak berdirinya perusahaan tersebut, yang tentunya dari system organisasi tersebut dapat memiliki fungsi untuk membatasi dan menguraikan tugas-tugas karyawan maupun staf perusahaan sehingga memudahkan pimpinan dalam mengetahui siapa yang perlu untuk dimintai tanggung jawab bila terjadi peristiwa yang tidak diinginkan dan juga agar lebih efisien dengan terciptanya

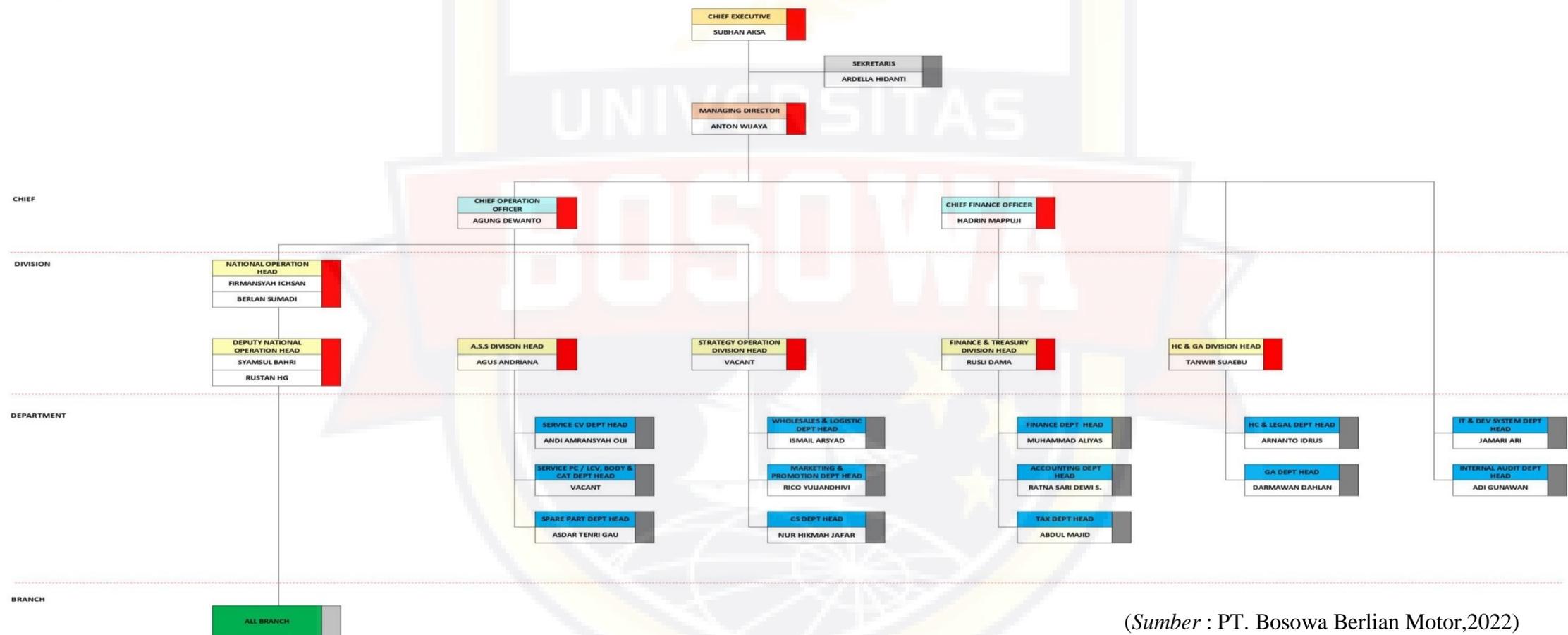
lingkungan kerja yang dengan saling mendukung atau membantu satu dengan yang lainnya agar lingkungan kerja lebih nyaman. Dan tidak terjadi kelebihan tugas maupun kekurangan tugas karna sudah diberikan pembatasan atas tugas dan tanggungjawabnya masing-masing.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bosowa Berlian Motor



STRUKTUR ORGANISASI PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR
TAHUN 2022



(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor,2022)

4.1.5. Uraian Tugas Dan Tanggung Jawab

Berdasarkan struktur organisasi diatas, adapun urain tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

1. Chief Executive

Chief Executive merupakan pimpinan utama dalam perusahaan dari jajaran direksi dimana tugas dan tanggungjawabnya diantaranya, mengambil keputusan dari berbagai pertimbangan yang ada, menerima atau menawarkan kerja sama dengan perusahaan lain dengan pertimbangan yang matang agar tidak merugikan perusahaan, mengarahkan rumusan pokok kebijakan dan strategi umum perusahaan, mengkoordinasikan anggota direksi sebagai keterikatan fungsional dan memberikan motivasi pada karyawan agar tetap semangat dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan demi tercapainya tujuan dari suatu entitas atau perusahaan.

2. Sekretaris

Tugas dan tanggung jawab sekretaris diantaranya mengikuti dan mencatat hasil rapat, bekerja sama dengan pimpinan untuk merencanakan rapat kedepannya, mengatur dan mengingatkan pimpinan mengenai agenda dari pimpinan dan menyampaikan atau mengkomunikasikan jika ada permasalahan yang ingin disampaikan oleh jajaran direksi lainnya.

3. Managing Director

Adapun tugas dan tanggung jawab dari director managing yaitu diantaranya mengidentifikasi mengembangkan dan mengevaluasi strategi pemasaran berdasarkan informasi tentang penetapan sasaran, karakteristik pasar

dan faktor harga, mengarahkan perekrutan, pelatihan dan evaluasi staf penjualan dan pemasaran dan memperhatikan kegiatan harian mereka, melakukan evaluasi aspek finansial dari produk yang ditawarkan dalam hal proyeksi laba-rugi, memformulasikan, mengarahkan dan mengkoordinasikan kegiatan dan kebijakan-kebijakan dengan bekerja sama pemasaran marketing untuk mempromosikan jasa layanan maupun produk yang ditawarkan, membuat program riset pasar dan menganalisa hasilnya, membuat sales forecast dan strategic planning untuk memastikan bahwa penjualan dan tingkat keuntungan, dan menganalisa pengembangan bisnis dan memantau trend pasar.

4. Chief Operation Officer

Secara umum tugas dan tanggung jawab Chief Operating Officer diantaranya memantau dan memastikan perusahaan berjalan sesuai regulasi yang ada, memastikan perusahaan menjalankan strateginya dengan tetap, mengembangkan SDM perusahaan dan membuat kebijakan untuk efektifitas kerja. Disisi lain COO juga bertugas mengangani lancarnya ketersediaan barang dan kegiatan internal perusahaan didalamnya serta memimpin operasional perusahaan sehingga dapat berjalan baik dan lancer.

5. Chief Finance Officer

Chief Finance Officer merupakan eksekutif senior yang memiliki tanggung jawab untuk mengelolah tindakan keuangan perusahaan diantaranya mengatur mengelolah keuangan perusahaan dan memastikan bahwa laporan keuangan yang dimiliki perusahaan akurat dan selesai tepat waktu disisi lain Chief Finance Officer juga bertanggung jawab jika terjadinya proses investasi yang dilakukan

oleh investor atau adanya pinjaman dari pihak ketiga misalnya bank dan juga bertanggung jawab atas pembelanjaan dan pengadaan barang serta aset perusahaan.

6. Audit

Adapun tugas dan tanggung jawab dari audit internal perusahaan diantaranya mengawasi dan membantu chief Executive dalam pelaksanaan manajemen, sebagai pengendalian pada setiap unit organisasi, memberikan masukan-masukan perbaikan, menyelenggarakan pemerintahan operasional, melakukan pemeriksaan keuangan dan mengevaluasi atas semua pengelolaan keuangan perusahaan berdasarkan ketentuan yang berlaku serta memberikan masukan-masukan sebagai perbaikan atas temuan-temuan yang didapatkan saat melakukan audit dalam hal manajemen perusahaan maupun bagaian keuangan perusahaan agar perusahaan mencapai kinerja yang baik sesuai dengan tujuan utama perusahaan.

Adapun yang bertugas dalam memantau jalannya operasional yaitu bagian divisi pada perusahaan diantaranya:

1. National Operation Division
2. A.S.S Devision
3. Strategy Operation Devision
4. Finance and Treasury Division
5. HC & GA Division

Untuk bagian departemen pada PT. Bosowa Berlian Motor adalah sebagai berikut:

1. Service CV Department
2. Service PC/LCV, Body & CAT Department
3. Spare Part Department
4. Wholesales & Promotion Department
5. CS Department
6. Finance Department
7. Accounting Department
8. Tax Department
9. HC & Legal Department
10. GA Department
11. IT & DEV System Department
12. Internal Audit Department

4.2 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Perusahaan

4.2.1 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan dari Penjualan

Pada PT Bosowa berlian Motor salah satu sumber pendapatan perusahaan adalah dari penjualan kendaraan. akan tetapi pada tabel penjualan ada KTB dan MMKSI, saat ditanyai mengenai hal ini Tri Hariyanti Poetriasi selaku bagian Accounting Officer mengungkapkan

“jadi dek, kendaraan yang kita jual disini itu dibagi 2 kelompok ada namanya kendaraan penumpang ada namanya kendaraan pengangkut baranglah istilahnya yang adek lihat didepan itu yang besar yang ada baknya. Nah kendaraan pengangkut barang ini yang bertanggung jawab adalah KTB seperti yang adek lihat pada tabel penjualannya contohnya ada

Cold Diesel, Fuso dll adek bisa lihat contohnya ada itu di website perusahaan, kemudian untuk mobil penumpang yang bertanggung jawab adalah MMKSI seperti contohnya Pajero Sport pasti taulah kendaraan ini dll, makanya pada penjualan ada 2 jenis ada KTB dan MMKSI'

Berdasarkan pemaparan tersebut dapat diketahui pada PT Bosowa Berlian Motor penjualan kendaraan baik kendaraan penumpang maupun kendaraan pengangkut barang digolongkan kedalam 2 kelompok diantaranya KTB dan MMKSI. KTB bertanggung jawab untuk memasarkan kendaraan niaga merek Mitshubishi Fuso diantaranya, Cold Diesel, FUSO, New FUSO, Fighter dan Tractor Head sedangkan MMKSI memiliki tanggung jawab sebagai distributor resmi kendaraan Mitshubishi Motors di Indonesia baik itu kendaraan niaga ringan maupun kendaraan penumpang seperti Pajero Sport, Xpander dan lain-lain.

PT. Bosowa Berlian Motor merupakan perusahaan ritel atau dagang dalam hal penjualan kendaraan oleh sebab itu perusahaan memiliki kerja sama dengan APM (Agen Pemegang Merek) dari kendaraan yang dijual perusahaan. Adanya kerja sama ini akan lebih memudahkan APM (Agen Pemegang Merek) untuk menawarkan kendaraan mereka kepada konsumen, disisi lain juga akan memudahkan konsumen jika ingin membeli kendaraan. kemudian Dari penjualan kendaraan ini akan menjadi sumber pendapatan perusahaan.

Sebelum diakui atau dicatat sebagai pendapatan perusahaan atas adanya penjualan kendaraan ada beberapa tahapan-tahapan yang harus dilalui seperti yang diungkapkan oleh Pak Muliadi Abu Selaku bagian ADH (Administration Head) Perusahaan saat ditanya mengenai bagaimana alur penjualan kendaraan mulai dari calon pembeli datang hingga diakui sebagai pendapatan

“Jadi tahapan-tahapannya itu calon pembeli datang ke PT Bosowa Berlian Motor nantinya Sales akan mencatat prospek setelah itu terjadilah kesepakatan setelah ada kesepakatan dalam hal ini dealnya toh terjadilah yang namanya pemesanan, pemesan toh , pemesanan itu itu dia ee dibuktikan dengan satu dokumen yang namanya SPK atau Surat Pesanan Kendaraan setelah itu ada lagi yang namanya tahapan pembelian toh, tahapan pembeliannya itu sudah masuk mi ke ee pemenuhan toh tipe kendaraan yang dipesan tadikemudia dilunasilah segala macam semua kewajiban keuangannya sesuai dengan harga kendaraan yang dipesan, setelah itu kendaraan sudah siap untuk diserahkan tentunya tadi ini melalui proses verifikasi kan sebelum sebelum semuanya, sebelum itu anu dulu ee sebelum apa penyerahan, proses verifikasi mengenai kelayakan dan kewajaran kepantasan untuk penyerahan kendaraan ke customer setelah itu dikeluarkanlah surat jalan dari gudang disinilah terjadi proses penyerahan customer juga diberikan dokumen sebagai bukti pembelian berupa SPK DO atau Delivery Order dan invoice”.

Dari pemaparan tersebut dapat diketahui bahwa adapun tahapan-tahapan pembelian pada perusahaan sampai diakui sebagai pendapatan dimulai dari sales akan bertemu dengan pelanggan, apabila sales yakin bahwa calon pembeli akan membeli kendaraan maka sales akan mencatat sebagai prospek atau potensi untuk membeli mobil pada dialy sales namun belum dijurnal oleh bagian accounting kemudian akan terjadi kesepakatan setelah terjadi kesepakatan maka akan terjadi pemesanan namun pemesanan harus disertai dengan dokumen SPK (Surat Pesan Kendaraan), SPK ini nantinya akan menjadi kontrak antara perusahaan dengan calon pembeli atau sebagai bukti ke Customer bahwa telah terjadi kesepakatan mengenai harga dan tipe mobil yang dipesan didalamnya juga disertai nama perusahaan leasing jika dilakukan secara kredit, setelah itu akan ada tahapan pembelian dengan pemenuhan tipe kendaraan yang dipesan disini lain akan dilunasi semua kewajiban keuangan sesuai dengan harga kendaraan yang dipesan, disini juga terjadi proses verifikasi mengenai kelayakan dan kepantasan untuk penyerahan kendaraan ke konsumen kemudian dikeluarkanlah surat jalan

kendaraan dari gudang disini terjadi penyerahan barang disertai dokumen sebagai bukti pembelian pembelian berupa SPK DO (Delivery Order) dan invoice kepada konsumen pada saat terjadi penyerahan barang ke konsumen maka penjualan tersebut akan dicatat sebagai pendapatan perusahaan. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh ibu Tri Hariyanti Poetriasi

“Saat barang tersebut diterima oleh customer maka otomatis perusahaan akan mengakuinya sebagai pendapatan perusahaan”

Dalam Proses pembayaran perusahaan dapat menerima pembayaran secara tunai atau lewat transfer untuk pembayaran bertahap dapat dilakukan sesuai dengan pemaparan pak Muliadi Abu Selaku ADH (Administration Head)

Perusahaan

“Pembayaran secara bertahap bisa dilakukan tapi kendaraan belum bisa diserahkan, toh ya sebelum nilai total harga mobil lunas dan belum bisa diakui sebagai piutang masih utang namanya karena belum ada transaksi antara kita dengan ini toh”

Berdasarkan keterangan beliau dapat diketahui bahwa pembayaran secara bertahap dapat dilakukan hanya saja kendaraan belum bisa diserahkan kepada konsumen sebelum harga total dari kendaraan tersebut dilunasi sehingga belum dapat diakui sebagai pendapatan perusahaan namun dicatat sebagai kas pada utang uang muka penjualan kendaraan.

Muliadi Abu selaku bagian ADH (Administration Head) perusahaan menjelaskan bahwa

“Pusat tidak dalam posisi menjual yang punya kapasitas wewenang untuk menjual itu adalah cabang, kalau pusat itu dia adalah semacam kontrol secara menyeluru tentang tata kelolah administrasi secara utuh, namun penjualannya semua dicatat oleh cabang, jika terjadi pembayaran di pusat namun barangnya diambil di cabang di perbolehkan hanya saja pusat hanya

mencatat sebagai hubungan RK transfer dan cabang disinilah yang berposisi sebagai penjual”.

Hal ini berarti pusat hanya sebagai kontrol secara menyeluruh dan cabanglah yang berposisi sebagai penjual ini juga sejalan apabila konsumen membayar di pusat namun mengambil barang di cabang maka pengakuan pendapatan hanya dilakukan oleh cabang dan pusat mencatat sebagai hubungan RK transfer dari cabang sehingga pusat tidak berhak mengakuinya sebagai pendapatan meskipun uangnya masuk di rekening pusat.

Dalam penerapannya kontrak adalah suatu hal yang mengikat antara perusahaan dan konsumen sehingga jika terjadi pembatalan tentunya akan ada konsekuensi yang harus di terima oleh yang melakukan pembatalan kontrak hal ini juga terjadi Pada PT. Bosowa Berlian Motor. Menurut Pak Muliadi Abu

“Jadi untuk pembatalan jika pembatalannya itu disebabkan karena pihak perusahaan tidak mampu atau belum siap kendaraannya toh maka dana customer akan dikembalikan utuh atau 100% dan tidak ada sangsi walaupun ada SPK-nya nanti setelah ada sangsi ketika customer-nya yang membatalkan secara sepihak, dapat juga misalnya konsumen mau mengganti tipe kendaraan yang dipesan dan sudah ada SPK maka SPK-nya dapat dialihkan ke SPK yang baru”

Dari penjelasan tersebut dapat diartikan apabila terjadi pembatalan kontrak yang disebabkan karena perusahaan tidak mampu atau belum siap kendaraannya maka dana konsumen akan dikembalikan secara utuh atau 100%. Namun pada saat konsumen yang melakukan pembatalan kontrak secara sepihak maka perusahaan berhak memberikan sangsi atas pembatalan kontrak tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku hal ini terjadi karena sebelumnya ada kontrak berupa SPK yang mengikat, antara konsumen dan perusahaan dimana didalam kontrak ini tentunya sudah terdapat kesepakatan bersama khususnya dalam hal

sangsi ini. Disisi lain apabila konsumen mau mengganti tipe kendaraan yang dipesan maka SPK sebelumnya dapat dialihkan ke SPK baru dengan nama tetap.

Tabel 4.1 Jurnal Pembayaran Bertahap

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
|---------|--|-----|-------|--------|
| | | | xxx | |
| XX | Kas | | | Xxx |
| | Utang Uang Muka Penjualan Kendaraan | | | |

(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor, 2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa jika terjadi pembayaran secara bertahap maka perusahaan masih belum mengakui penjualan tersebut sebagai pendapatan walaupun uang sudah diterima perusahaan atau sudah terjadi kesepakatan antara perusahaan dengan calon konsumen dan masih dianggap sebagai Utang Uang Muka penjualan Kendaraan

Tabel 4.2 Jurnal Pembatalan Kontrak Pembayaran bertahap

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
|---------|--|-----|-------|--------|
| | | | xxx | |
| XX | Utang Uang Muka Penjualan Kendaraan | | | |
| | Kas | | | Xxx |

(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor,2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pada saat terjadinya pembatalan kontrak dengan konsumen maka semua dana yang telah disetorkan oleh konsumen akan dikembalikan dapat dilihat dari adanya kredit atau pengurangan kas atas pengembalian dana tersebut, akan tetapi jika pembatalan kontrak

dilakukan sepihak oleh konsumen maka konsumen tersebut akan dikenai sanksi dari perusahaan.

Menurut Muliadi Abu:

“ Apabila ada biaya yang timbul dalam kontrak perusahaan akan tetap mengakui sebagai biaya yang tercantum dalam SPK, diantaranya biaya yang melekat di kendaraan itu STNK yaitu biaya surat-surat yang menjadi kewajiban perusahaan untuk menyelesaikannya setelah faktur kendaraan terbit dari APM, APM itu Agen Pemegang Merek, itu ji yang paling pokok. Biaya insentif diakui sebagai biaya perusahaan hanya saja biaya tersebut dimasukkan menjadi HPP dari kendaraan yang dijual tadi”

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa Dalam kontrak spk biaya yang diakui perusahaan adalah biaya yang melekat pada kendaraan diantaranya STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan) ini merupakan kewajiban perusahaan untuk menyelesaikannya setelah faktur kendaraan terbit dari APM (Agen Pemilik Merek) disisi lain insentif yang diberikan bagi sales yang berhasil menjual kendaraan juga diakui sebagai biaya perusahaan dan di masukkan kedalam HPP kendaraan tersebut

Pada penjualan kendaraan juga terdapat pemberian diskon, pemberian diskon ini sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan. Saat ditanyai mengenai hal ini Muliadi Abu mengungkapkan

“Jika ada diskon yang diberikan langsung dicatat sebagai harga jual kendaraan, hasil setelah dikurang diskon namun, tetap dalam report-nya dalam laporannya tetap Nampak diskonnya cuma dalam penjumlahan anunya dalam jurnalnya tidak anu ee iya setelah dikurangi diskon, dalam batasan diskonnya ada batasan untuk wewenang itu untuk brance manager berapa toh kemudian ee national Operation Head berapa ya kemudian ee CEO berapa sampai dengan managing Directur, jadi kalau mengajukan diskon ada tahapannya siapa yang punya wewenang ini angka ini, begitu”

Dari pemaparan tersebut dapat diartikan bahwa dalam hal pemberian Diskon tidak akan dicatat dalam jurnal namun tetap dicatat dalam betuk laporan

perusahaan karena diskon yang diberikan di langsung dicatat sebagai harga jual kendaraan itu sendiri serta pada perusahaan ada batasan diskon berbeda-beda yang dapat diberikan mulai dari Branch Manager, National Operation Head, CEO, Managing Director sehingga apabila mengajukan diskon tidak akan secara langsung disetujui harus melalui tahapan-tahapan yang mana pihak-pihak tersebutlah yang memiliki wewenang atas angka-angka tersebut”.

Menurut Muliadi Abu saat ditanyai mengenai apakah terjadi perubahan harga pada kendaraan dan faktor-faktor yang menyebabkan perubahan harga tersebut

“Pasti dek, namanya dagang itu sewaktu-waktu dalam hitungan detik hitungan menit bisa berubah harganya penyebabnya apa, penyebabnya ya bisa saja dari cost-nya itu barang yang kita mau jual atau HPP barang yang dijual itu berubah pasti harga akan berubah juga misalnya ekspedisinya sudah berubah, surat-suratnya yang ditetapkan oleh pemerintah itu berubah pasti juga berdampak di hargakendaraan”

Jadi, dari keterangan tersebut dapat diketahui bahwa pada PT. Bosowa Berlian Motor harga dari kendaraan yang dijual dapat berubah sewaktu-waktu hal ini disebabkan karena cost ataupun HPP dari kendaraan itu sendiri, ini menandakan bahwa perusahaan menjual kendaraan berdasarkan harga pasar jika dilihat dari penentuan harga jual mobil ditentukan atau dipengaruhi oleh Cost ataupun HPP dari kendaraan tersebut yang cenderung akan berubah.

Perusahaan belum mengakui pendapatan apabila barang yang dibeli konsumen belum sampai ke tangan konsumen sehingga dalam prosesnya perusahaan belum melakukan jurnal atas transaksi tersebut dan hanya dicatat oleh sales dalam dialy sales sebagai prospek pembelian mobil. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh Muliadi Abu

“Jadi dalam pencatatan keuangan belum ada pencatatan, karena belum ada uang yang diterima artinya ini sebagai kesepakatan saja tetapi dan juga barang yang dipesan konsumen belum diserahkan ke konsumen dalam pencatatan dicatat sebagai prospek sebagai potensi pembelian mobil itu tercatat pada dialy sales”

Dari keterangan tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan belum mengakui pendapatan pada saat terjadinya kesepakatan yang, hal ini terjadi karena perusahaan belum melakukan kewajibannya yaitu menyerahkan baeang kepada konsumen.

Tabel 4.3 Jurnal Pengakuan Pendapatan Penjualan

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
|---------|----------------------------|-----|-------|--------|
| | Piutang Usaha Pihak Ketiga | | xxx | |
| XX | Penjualan Kendaraan | | | Xxx |
| | PPN Keluaran | | | Xxx |
| | Utang lain-lain | | | Xxx |
| | Biaya Lain-lain | | | Xxx |

(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor,2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa perusahaan mengakui pendapatan penjualan mobil melalui piutang yang mana ini berarti perusahaan mengakui pendapatan dengan menggunakan Accrual based hal ini juga disetujui oleh Tri hariyanti Poetriasi selaku Accounting Officer

“Jadi dek disini metode pencatatan yang digunakan adalah metode Accrual Basis”

Disisi lain berdasarkan hasil wawancara ternyata komisi bagi karyawan atas terjadinya penjualan ini tidak dijurnal dan langsung dimasukkan sebagai HPP dari penjualan kendaraan begitu juga dengan pemberian diskon yang mana pengurangan diskonnya langsung dimasukkan sebagai nilai jual dari kendaraan

tersebut, diskon yang diberikan tidak lagi dibebankan dalam jurnal hanya saja tetap dicatat dalam suatu report khusus

4.2.2 Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Dari Servis

Selain dari penjualan sumber pendapatan operasional pada PT. Bosowa Berlian Motor juga berasal dari service dan penjualan sparepart. Pengakuan pendapatan pada service juga tidak jauh beda dari penjualan.

Pada bagian service juga terdapat tahapan-tahapan atau alur dari awal konsumen datang hingga diakui sebagai pendapatan, hal ini diketahui berdasarkan pemaparan oleh Muliadi Abu

“ jadi tahapannya dimulai dari kendaraan apakah dia datang sendiri atau melalui proses booking servis via telfon steleh itu ee konsumen diterima oleh ee SA atau Service Aficer yang bertugas mencatat permintaan pekerjaan atau ee keluhan dari customer mengenai eee kerusakan ataupun perbaikan kendaraanya, setelah itu ada WO dicetak SA lalu diserahkan ke ee mekanik, kemudian mekanik melakukan pengerjaan eee kendaraan, tapi sebelum itu ada kesepakatan estimasi biaya yang dilakukan oleh Konsumen dengan SA, penentuan biaya pekerjaan ini sudah ditentukan da nada didala sistem yang digunakan oleh perusahaan”

Berdasarkan pemaparan tersebut adapun tahapan-tahapan dari awal konsumen datang hingga diakuinya sebagai pendapatan atas jasa servis yang diberikan diantaranya calon konsumen dapat datang sendiri ataupun melakukan booking servis lewat telepon kemudian nantinya akan diterima oleh SA (Service Avicer) dimana nanti SA ini bertugas untuk mencatat permintaan pekerjaan dan keluhan-keluhan mengenai kerusakan ataupun masalah pada kendaraanya, disisi lain konsumen juga dapat konsultasi mengenai estimasi biaya atas perbaikan kendaraan yang dilakukan oleh konsumen diamana disis terjadi kesepakatan antara konsumen dengan perushaan, jikia konsumen setuju atau mampu

membayar kewajibannya atas jasa servis yang akan dilakukan maka SA akan menerbitkan atau mencetak WO (Work Order) yang kemudian dibawa ke bagian mekanik, setelah itu mekanik akan melakukan pengerjaan atau menangani perbaikan kendaraan tersebut, setelah pengerjaan selesai maka terbitlah invoice atas pengerjaan kendaraan tersebut, disinilah baru diakui transaksi tersebut sebagai pendapatan pada perusahaan.

Saat ditanyai mengenai Free servis Muliadi Abu mengungkapkan :

“jadi Free servis itu adalah garansi toh, garansi dari APM Agen Pemegang Merek untuk setiap pembelian mobil ini toh, kemudian APM nanti yang akan ganti kita punya eee apa ee uang atas biaya yang muncul dari Free servisnya, Cuma tarifnya itu bergantung pada tipe-tipe mobil tarif jasanya.... Jadi free servis ini tetap diakui sebagai pendapatan perusahaan”

Berdasarkan keterangan beliau dapat diartikan bahwa Pada perusahaan terdapat free servis dimana free servis ini tetap diakui sebagai pendapatan perusahaan dimana free servis ini ternyata di tanggung oleh pihak APM (Agen Pemegang Merek) sebagai garansi untuk setiap pembelian kendaraan dimana nantinya semua biaya atas free service ini akan muncul dalam rekapitulasi pencairan dana penggantian free servis dan kemudian di jurnal kembali menjadi pendapatan perusahaan. Disisi lain apabila Persediaan Sparepart berkurang digudang perusahaan dapat melakukan transfer barang dari cabang lain dimana perusahaan yang meminta transferan sparepart tersebutlah yang dapat mengakui pendapatannya jika terjadi penjualan dan di cabang yang dimintai transferan sparepart hanya menjurnal sebagai pengurangan persediaan tidak sebagai pendapatan.

Menurut Kaelina Angela selaku Staf Accounting bagian Service dan sparepart

“konsumen tidak bisa melakukan penundaan pembayaran, kecuali dia konsumen mitra atau ada kontrak kerjasama biasanya konsumen mitra diberi waktu 30-45 hari untuk melakukan pembayaran, diluar konsumen mitra tidak bisa tunda membayar kecuali mobil belum diambil itupun bila belum diambil 3x24 jam, kalau lebih dari 3X24 jam maka dikenakan biaya carge parkir”

Berdasarkan keterangan tersebut dapat diketahui bahwa pada PT. Bosowa Berlian Motor konsumen tidak diperbolehkan melakukan penundaan pembayaran hingga bulan berikutnya, jika pengerjaan kendaraan telah selesai dilakukan dan sampai batas 3 x 24 jam konsumen belum mengambil barangnya maka perusahaan akan mengenakan biaya carge parkir, kecuali untuk konsumen mitra dapat melakukan penundaan pembayaran 30 sampai 45 hari. Walaupun ada kontrak yang mengikat, tentunya dalam penerapannya kurang efektif dalam PSAK 72 dimana akan memunculkan jurnal baru dibulan berikutnya atas pelunasan barang ini dan jika barangnya belum diterima maka perusahaan tidak akan dapat melakukan pengakuan pendapatan atas transaksi tersebut, walaupun proses pengerjaan yang dilakukan sudah selesai.

Estimasi servis sudah ditentukan oleh perusahaan adapun jika terdapat diskon juga akan dicatat sebagai pendapatan jasa servis setelah pengurangan dari nilai diskon yang ada dan tentunya dengan kriteria yang berlaku, sementara untuk karyawan yang bekerja didevisi servis dan sparepart akan diberikan insentif apabila mampu mencapai target yang telah ditentukan dan pemberian insentif ini dianggap sebagai biaya perusahaan. Hanya saja pemberian insentif ini diberikan jika target dapat dicapai.

Tabel 4.4 Jurnal Pengakuan Pendapatan Servis

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debit | Kredit |
|---------|-----------------------------------|-----|-------|--------|
| | Piutang Usaha Pihak Ketiga Servis | | Xxx | |
| XX | Penjualan Servis Jasa | | | Xxx |
| | PPN Keluaran | | | Xxx |

(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor,2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa perusahaan mengakui pendapatan sebagai piutang yang berarti pengakuan pendapatan diakui sebelum uang diterima disisi lain perusahaan juga sudah mengakui pendapatan sebelum kendaraan diterima oleh konsumen karena konsumen dalam posisi belum melakukan pembayaran dan berdasarkan hasil wawancara juga dijelaskan bahwa pada saat invoice sudah terbit perusahaan sudah berhak mengakui transaksi tersebut sebagai pendapatan perusahaan.

Saat ditanyai, mengenai apa yang lebih baik antara penerapan PSAK 72 atau PSAK 23 Muliadi Abu mengungkapkan:

“...menurut saya yang terbaik itu yang 72 yang adek bahas tadi kenapa ya karena potensi untuk terjadinya kerugian perusahaan kecil.... Untuk informasi mengenai hal ini belum masuk disaya mungkin sudah disebar atau disosialisasikan hanya saja belum masuk disaya, tapi saya belum pernah membaca mengenai hal ini”.

Berdasarkan keterangan beliau dapat diketahui bahwa penerapan PSAK 72 ini belum disosialisasikan dengan baik dan dari keterangan tersebut beliau setuju dengan penerapannya karena dengan PSAK 72 ini maka potensi akan kerugian perusahaan kecil. Namun berdasarkan keterangannya juga ternyata PSAK 72 ini belum disosialisasikan dengan baik.

4.3 Pengakuan Dan Pengukuran pendapatan Berdasarkan PSAK 72

PSAK 72 merupakan PSAK yang mengatur mengenai pendapatan kontrak dari pelanggan dimana PSAK 72 merupakan penyederhaan dari PSAK sebelumnya yaitu PSAK 23, PSAK ini mulai berlaku diberlakukan pada awal tahun 2020.

Berdasarkan PSAK 72 yang dikeluarkan oleh IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) disebutkan bahwa dalam proses pengakuan pendapatan ada 5 tahapannya diantaranya yaitu diantaranya:

1. Mengidentifikasi Kontrak, ini merupakan tahapan awal dimana sebelum melakukan transaksi jual beli harus disertai dengan kontrak yang mengikat yang didalamnya berisi mengenai kesepakatan antara perusahaan dengan konsumen mengenai kewajiban-kewajiban perusahaan maupun hak yang akan diterima oleh perusahaan dalam proses transaksi nantinya begitu pula dengan konsumen. Kontrak ini umumnya dalam bentuk tertulis dan akan dianggap sah apabila kontraknya jelas mengenai transaksi, hak dan kewajiban baik konsumen maupun perusahaan, dan dampak yang ditimbulkan jika terjadi pembatalan kontrak dimasa yang akan datang.
2. Kombinasi Kontrak, kombinasi kontrak ini terjadi apabila konsumen memiliki 2 atau lebih kontrak yang desepakati bersama dalam waktu yang sama, misalnya pembelian prodak berbeda, ini dapat disatuka dalam satu kontrak dengan syarat adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.
3. Modifikasi Kontrak, langkah ini dilakukan apabila ada barang yang harganya berdiri sendiri dan harganya dapat disesuaikan sesuai dengan diskon jika ada

yang diberikan perusahaan dengan barang lain dimana nantinya akan muncul biaya dan perusahaan tidak perlu menanggung biaya tersebut.

4. Mengidentifikasi Kewajiban Pelaksanaan, pada tahap ini perusahaan akan mengidentifikasi mengenai kewajiban yang akan dilakukan untuk konsumen, mengenai barang dan jasa dapat dibedakan atau jika barang dan jasa tidak dapat dibedakan maka perusahaan dapat mengombinasikannya dengan barang atau jasa lain sampai perusahaan dapat mengidentifikasi sepaket barang dan jasa tersebut bersifat dapat dibedakan.
5. Penyelesaian Kewajiban Pelaksanaan, perusahaan baru akan mengakui pendapatan jika kewajibannya untuk konsumen telah selesai dilakukan.

Adapun pengukuran pendapatan berdasarkan PSAK 72 dapat dilakukan dengan tahapan-tahapan berikut:

1. Menentukan Harga Transaksi
2. Mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan

Dalam Penerapannya, Pengakuan dan pengukuran pendapatan dapat dilakukan dengan tahapan-tahapan berikut ini:

1. Mengidentifikasi mengenai kejelasan dari kontrak atau dengan kata lain kontraknya harus jelas mengenai apa yang akan diserahkan kepada konsumen atau semacam jenis transaksinya.
2. Mengidentifikasi Performance obligation (perjanjian yang disebutkan dalam kontrak) mengenai kejelasan produk yang akan diserahkan atau yang dipesan oleh konsumen.
3. Menentukan harga transaksi sesuai yang ada dalam kontrak dan kesepakatan

4. Mengalokasikan harga sesuai dengan unit produknya.
5. Melakukan jurnal dan pengakuan pendapatan.

4.4 Hasil Penelitian Dengan Analisis Komparatif

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian komparatif yaitu membandingkan proses pencatatan dalam hal pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Bosowa Berlian Motor apakah telah sesuai dengan PSAK 72 ataupun belum sesuai. Dalam hal ini dengan membandingkan mulai dari kesepakatan antara konsumen hingga diakui sebagai pendapatan, pencatatan yang ada, biaya-biaya yang diakui perusahaan, dan lain-lain.

Tabel 4.5 Pengakuan Pendapatan

| Langkah-langkah pengakuan dan pengukuran pendapatan | | Sesuai/Tidak Sesuai |
|---|--|---------------------|
| PSAK 72 | PT. Bosowa Berlian Motor | |
| 1. Mengidentifikasi Kontrak | Kontrak dilakukan dengan pelanggan setelah terjadinya kesepakatan bersama mengenai hak dan kewajiban baik perusahaan maupun konsumen | Sesuai |
| 2. Kombinasi Kontrak | Dapat dilakukan penggabungan kontrak dengan nama yang sama apabila membeli lebih dari 1 barang | Sesuai |
| 3. Modifikasi Kontrak | Dapat melakukan pengalihan SPK | Sesuai |

| | | |
|---|--|--------|
| | (kontrak jual beli) apabila konsumen menginginkan tipe barang yang lain yang berbeda pada awal kesepakatan | |
| 4. Mengidentifikasi Kewajiban Pelaksanaan | Dapat melakukan pemesanan atau transfer dari cabang lain apabila perusahaan memiliki kekurangan persediaan barangnya dapat dialihkan ke barang lain dengan persetujuan dari konsumen | Sesuai |
| 5. Penyelesaian Kewajiban Pelaksanaan | Perusahaan baru mengakui pendapatan pada saat barang diterima oleh konsumen ataupun kendaraan telah diservis. | Sesuai |

(Sumber : PT. Bosowa Berlian Motor, 2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa perusahaan telah mengakui pendapatan perusahaan sesuai dengan syarat-syarat yang ada dalam PSAK 72. Sebelum melakukan transaksi jual beli perusahaan terlebih dahulu melakukan kesepakatan dengan konsumennya yang kemudian di setujui melalui kontrak tertulis dalam bentuk SPK yang mana didalamnya terdapat hak dan kewajiban baik perusahaan maupun konsumen, perusahaan juga dapat mengabungkan apabila ada pembelian dan pemasangan misalnya pembelian sparepart dan pemasangan sparepart. Disisi lain apabila konsumen ingin mengubah tipe kendaraan yang dibeli walaupun sudah ada SPK perusahaan dapat

mengalihkan SPK tersebut ke SPK yang baru setelah barang diterima oleh konsumen barulah perusahaan mengakui pendapatan atas transaksi tersebut. Kemudian perusahaan juga tidak mengakui pendapatan atas pembayaran secara bertahap dalam hal ini perusahaan masih menganggap transaksi tersebut sebagai utang uang muka penjualan, pada saat konsumen sudah melunasi semua kewajibannya maka barulah perusahaan mengakui transaksi tersebut sebagai pendapatan.

Tabel 4.6 Perbandingan Pengukuran Pendapatan

| Langkah-Langkah Pengukuran Pendapatan | | Sesuai/Tidak Sesuai |
|--|---|----------------------------|
| PSAK 72 | PT. Bosowa Berlian Motor | |
| 1. Menentukan Harga Transaksi | Penentuan harga transaksi perusahaan telah mempertimbangkan biaya-biaya yang ada yang kemudian nantinya akan dijadikan sebagai harga jual kendaraan itu sendiri. | Sesuai |
| 2. Mengalokasikan Harga Transaksi Terhadap Kewajiban Pelaksanaan | Perusahaan mengalokasikan kewajiban misalnya PPN, biaya lain-lain maupun utang lain-lain jika ada hanya saja perusahaan tidak mencantumkan jumlah diskon yang ada diskonnya langsung dijadikan sebagai harga jual | Sesuai namun belum efektif |

barang itu sendiri, begitu juga dengan diskon yang diberikan dimana perusahaan langsung mencatat adanya diskon tersebut sebagai harga jual dari kendaraan itu sendiri.

(*Sumber* : PSAK 72 dan PT Bosowa berlian Motor,2022)

Berdasarkan perbandingan diatas dapat diketahui bahwa dalam pengukuran pendapatan yang dilakukan oleh PT Bosowa berlian Motor dalam menentukan harga transaksi telah ditentukan dengan mempertimbangkan biaya-biaya seperti halnya dalam pengalokasian harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan dimana perusahaan sudah mengalokasikan biaya-biaya yang ditimbulkan. Perusahaan mengukur pendapatan berdasarkan penjualan bersih yang berasal dari penjualan kotor dikurangi diskon maupun biaya-biaya lain yang melekat pada kendaraan tersebut, sehingga dalam hal ini perusahaan telah menerapkan PSAK 72 dalam hal pengukuran pendapatan yang ada. Hanya saja dalam penerapannya perusahaan hanya mencatatkan diskon didalam report saja dan juga insentif langsung dibebankan sebagai harga jual barang itu sendiri sehingga tidak terjadi jurnal atas diskon maupun insentif bagi karyawan tersebut karena diskon dan insentif langsung dibebankan menjadi harga jual kendaraan itu sendiri jika dibandingkan dengan PSAK 72 hal ini tidak efektif dimana salah satu beban yang diakui perusahaan adalah beban incremental atau beban insentif dan beban atas adanya diskon tersebut (Dias Paramitha,2020)

Berikut adalah contoh kasus dan perbandingan pencatatannya antara PSAK 72 dengan yang ada pada PT. Bosowa berlian Motor.

Pak A membeli Mobil Tipe Pajero sport 3.0 dengan harga Rp 680.040.000, dimana harga awal kendaraan adalah Rp 697.000.000 namun Pak A mendapatkan diskon sebesar Rp 16.960.000 Pak A telah melakukan kesepakatan dengan sales perusahaan, adapun biaya-biaya yang ditimbulkan berupa biaya pengadaan STNK Rp 720.000 dan PPN sebesar 11%, pada tanggal 2 mei 2021 terjadi kesepakatan kontrak dan barangnya di serahkan ke konsumen pada tanggal 23 mei 2021 bagaimanakah jurnal atas transaksi tersebut.

Tabel 4.7 Jurnal Contoh Kasus

| Tanggal | Keterangan | Ref | Debet(Rp) | Kredit(Rp) |
|-----------|--------------------------|-----|-------------|-------------|
| 2/5/2021 | Tidak terjadi Jurnal | | | |
| 23/5/2021 | Piutang Usaha Pihak Ke-3 | | 680.040.000 | |
| | Penjualan Kendaraan | | | 612.000.000 |
| | PPN 11% | | | 67.320.000 |
| | Biaya Surat-Surat | | | 720.000 |

(Sumber: PT. Bosowa Berlian Motor,2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat terlihat bahwa perusahaan melakukan pencatatan pada saat barang sudah diserahkan kepada konsumen dimana ini sesuai dengan PSAK 72 dimana perusahaan hanya dapat mengakui pendapatan ketika barang sudah diserahkan kepada konsumen. Perusahaan juga tidak lagi mencatat

diskon yang diberikan hal ini terjadi karena perusahaan langsung mencatat pengurangan diskon tersebut sebagai harga jual kendaraan itu sendiri .

PT. Bosowa Berlian Motor telah menerapkan PSAK 72 hanya saja setelah menggali lebih dalam lagi ternyata pemberian insentif bagi sales yang berhasil menjual kendaraan juga ikut dibebankan ke konsumen dan dianggap sebagai hpp dari kendaraan itu sendiri hal ini tentu saja belum maksimal karena perusahaan tidak mencatat beban tersebut sebagai beban komisi pada saat jurnal dimana ini akan mempengaruhi pendapatan nantinya karena nilai penjualan besar namun disisi lain beban atas komisi belum dibebankan pada saat setiap melakukan penjurnalan terjadi, disisi lain juga akan sulit melacak keberadaan komisi ini kecuali perusahaan telah menetapkan beban komisi sesuai dengan yang telah ditentukan sebelumnya begitu juga dalam pemberian diskon perusahaan langsung mencatat harga kendaraan serelah dikurangi diskon namun tidak melakukan jurnal atas pengurangan diskon ini, walaupun perusahaan mencatat adanya diskon dalam report namun akan menyulitkan untuk melacak adanya diskon ini dan berapa diskon yang diberikan hal ini terjadi karena pemberian diskon ini berbeda setiap konsumen disisi lain pada bagian servis dan sparepart konsumen mitra dapat melakukan penundaan pembayaran 30-45 hari ini dimana kontrak tersebut dapat digolongkan sebagai kontrak cenderung jangka panjang karena melewati bulan berikutnya, ini berarti perusahaan mengakui pendapatan saat barang sudah diterima konsumen namun dalam penerapannya barang dikerjakan di bulan ini namun pembayaran dilakukan di bulan berikutnya sehingga pengakuan pendapatannya dilakukan di bulan ini dimana ini akan membawa jurnal baru di

bulan berikutnya berupa pelunasan piutang, walaupun ada kontrak yang mengikat tapi penerapannya masih kurang efektif. Hal ini juga dikemukakan oleh Veronica, Utami, dan Elisabet dalam penelitiannya yang berjudul Analisis dampak penerapan pengakuan pendapatan berdasarkan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estat di Indonesia Yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 menunjukkan bahwa pada pengakuan pendapatan jangka panjang berdasarkan PSAK 72 tidak dapat diakui sebagai pendapatan sehingga perusahaan mengalami penurunan pendapatan.

UNIVERSITAS

BOSOWA



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

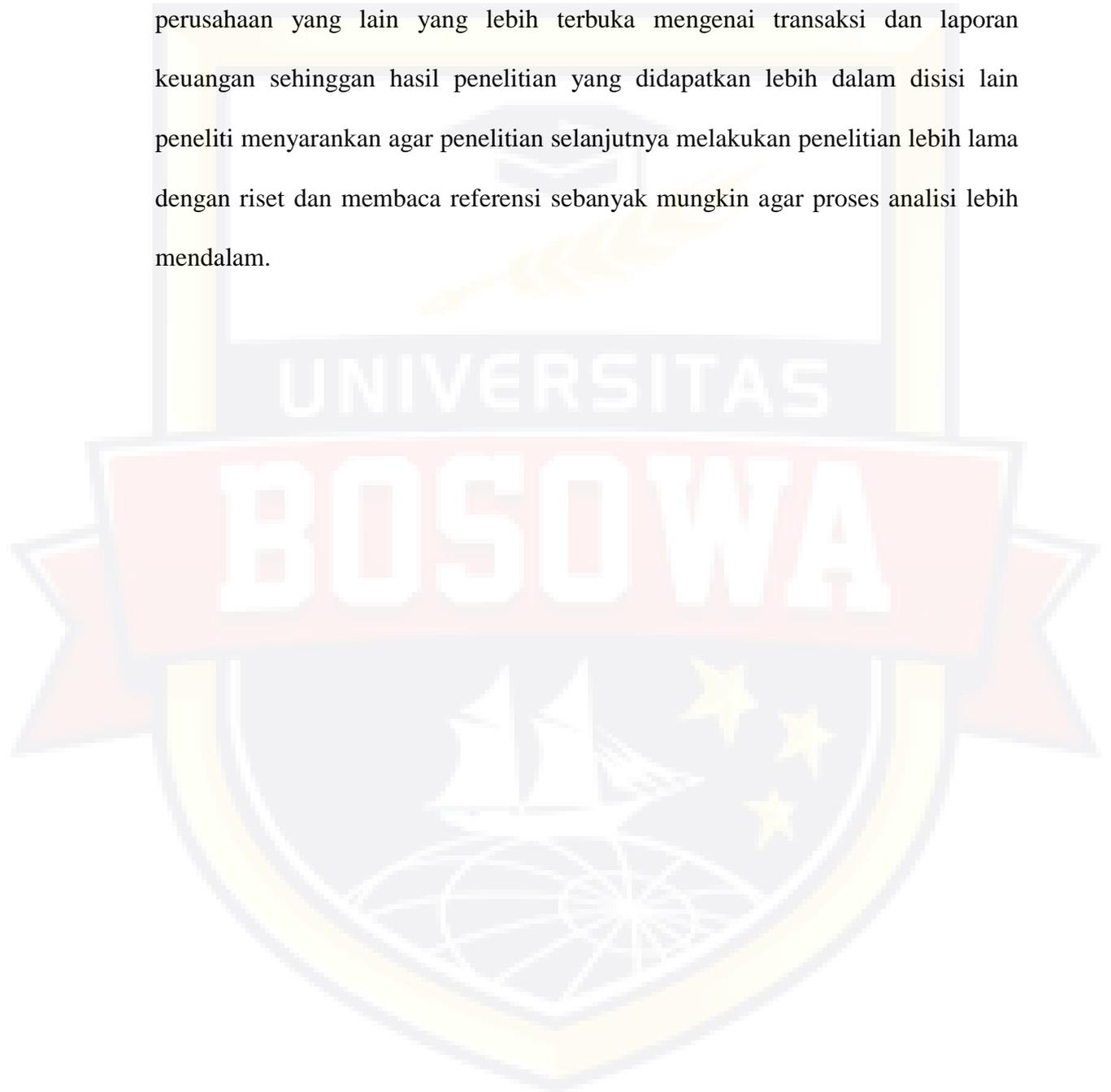
Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan metode kualitatif Komparatif dengan mengumpulkan data melalui wawancara dan studi pustaka pada PT Bosowa Berlian Motor ditemui bahwa proses pengukuran dan pengakuan pedapatan telah sesuai dengan PSAK 72 mulai dari mengidentifikasi kontrak, kombinasi kontrak, modifikasi kontrak, mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan, penyelesaian kewajiban pelaksanaan, menentukan harga transaksi dan mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan hingga begitu pula dengan proses pencatatan telah dilakukan setelah barang diterima konsumen dan juga terdapat kontrak yang mengikat kedua belah pihak. Hanya saja pada komisi atas penjualan dan pemberian diskon tidak turut dibebankan dalam jurnal dan langsung dijadikan sebagai harga jual kendaraan tersebut dimana komisi dan diskon ini dalam penerapan PSAK 72 diakui sebagai beban.

5.2. Keterbatasan Peneliti

Penelitian ini belum tentu sesuai dengan kondisi keuangan yang ada karena keterbatasan data yang dapat diakses peneliti pada saat melakukan wawancara dan megumpulkan data-data yang dibutuhkan. Disisi lain minimnya penelitian terdahulu yang membahas mengenai judul ini menyulitkan peneliti untuk mencari referensi yang ada sementara itu PSAK yang dijadikan referensi peneliti hanya ED (Exposure Darft).

5.3. Saran

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian pada perusahaan yang lain yang lebih terbuka mengenai transaksi dan laporan keuangan sehingga hasil penelitian yang didapatkan lebih dalam disisi lain peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya melakukan penelitian lebih lama dengan riset dan membaca referensi sebanyak mungkin agar proses analisis lebih mendalam.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Bagraff Halida.2018. **Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Menurut PSAK No. 23**. Jurnal Bisnis dan Teknologi. ISSN: 2355-8865.
- Christian Ham Ferry ,Herman Karamoy, Stanly Alexander .2018. **Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT. BANK Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado**. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13(2).
- Dewi Lubis, Putri Kelana.2018. **Analisis Pendapatan Berdasarkan PSAK No. 23 Pada PDAM Tirta Wampu Stabat**.Kitabah. Volume 2. No. 1 Januari – Juni 2018.
- Fadhlina Putri, Rizqi dan Pratiwi, Yuli.2021.**Analisis Akuntansi Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT. Nexusled Cahaya Lestari**. Jurnal Multi Disiplin MADANI (MUDINA). Vol. 1 No. 1 (2021): Oktober 2021.ISSN : 2808-5639.
- Fauzi, Ahcmad.2018. **Perhitungan PSAK 23 (Pendapatan Operasional , Non Operasional) dan Pelaporan Keuangan Perusahaan Pada PT Jasa Marga (Persero) tbk**. Manajemen Business Journal. Volume 1 Nomor 1 Tahun 2018.
- Febriani, Dias Paramitha.2020.**Dampak Pengakuan Pendapatan berdasarkan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estate**. Progam Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta.
- Hakim, Abdul.2018. **Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Petani Mandiri Kelapa Sawit di Kecamatan Segah**. JES (Jurnal Ekonomi STIEP). Vol. 3 No. 2, November 2018.
- Ikatan Akuntan Indonesia.2010.**PSAK No 23 : Pendapatan**. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia.2017.**ED PSAK No 72 : Pendapatan Dari Kontrak Dengan Pelanggan**. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kusmawati Dian dan Safiq Muhammad.2019. **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Investment Oportunity Set Terhadap Return Saham**. Jurnal STEI Ekonomi. Vol.28 No. 01, Juni 2019.

- Londa Almayda P, Manossoh Hendrik, Mintalangi Syermi S.E. 2020. **Analisis Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Manado.** Jurnal EMBA Vol.8 No.4 Oktober 2020. ISSN 2303-1174.
- Mia, Lintje dan Wulan. 2020. **Evaluasi Penerapan PSAK NO.72 Atas Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Pada PT. Bitung Cemerlang.** Jurnal EMBA. Vol. 9 No.1 Januari 2020.ISSN 2303-1174.
- Muhslimin, Hartati Sri.2021.**Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK Nomor 23 Pada PT Indo Pusaka Berau.** Accountia Jurnal. Vol.5, No.1, April 2021. ISSN : 2622-8270.
- Musrofah, Rezza Anni dan Fatihah, Dian Candra.2021. **Pengaruh Pendapatan Terhadap Kesejahteraan Anggota Koperasi Viyata Virajati Sesko AD Bandung.** Accounting Global Journal. Vol. 5, No. 2 Oktober 2021. E ISSN 2623-1778
- Palullungan, Junita.2021. **Analisis Pengakuan Pendapatan Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Nomor 72 Pada PT. Favors Raja Maya.**Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi. Vol 9, No 4 (2021).
- Paramitha Febriani Dias.2021. *Dampak Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estate.* **Skripsi.** Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta.Yogyakarta.
- Rahma Miranda, dan Zuni Barokah. 2019. *Reaksi Pasar terhadap Pengadopsian PSAK 72 : Pendapatan Kontrak dengan Pelanggan.***Skripsi.** Universitas Gadjah Madah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Progrma Studi Sarjana Akuntansi.Yogyakarta.
- Rahmadani, Rubiah.2021. *Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK NO. 23 Pada PT. Fauzi Haya Tour & Travel Medan.***Skripsi.** Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Medan. Medan
- Ratnasari cicilia, Pontoh Winston, dan Lambey Robert.2021. **Evaluasi Perlakuan Akuntansi Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PASK 23 pada PT Aneka Gas Industri, Tbk = Filling Station Manado.** Jurnal E serta perusahaan pemberi kredit lainnya apabila perusahaan sewaktu-waktu membutuhkan dana untuk keperluan dalam operasional perusahaan maupun pengembangan perusahaan, MBA Vol.9 No.1 Januari 2021, Hal 75-727.
- Veronica, Utami, Yansye Metekohy Elisabeth. 2018. **Dampak Penerpan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estat di Indonesia**

yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018. Jurnal Polban, 2018.

Veronica,. 2018. **Analisis Dampak Penerapan Pengakuan Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Real Estat di Indonesia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018.** Jurnal Indonesia. Vol 10 No 1 2019: Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar.

Yuniarty Indri. 2018. *Pengaruh Jumlah Kredit Yang Dapat Disalurkan Terhadap Laba Pada PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Unit Sudu Pasar Belajen Cabang Enrekang.* **Skripsi.** Universita Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi. Makassar.



LAMPIRAN

Narasumber:

1. Muliadi Abu Selaku ADH
2. Karlina Angela selaku Staff Accounting servis dan sparepart
3. Tri Hariyanti Poetriasi selaku Accounting Officer

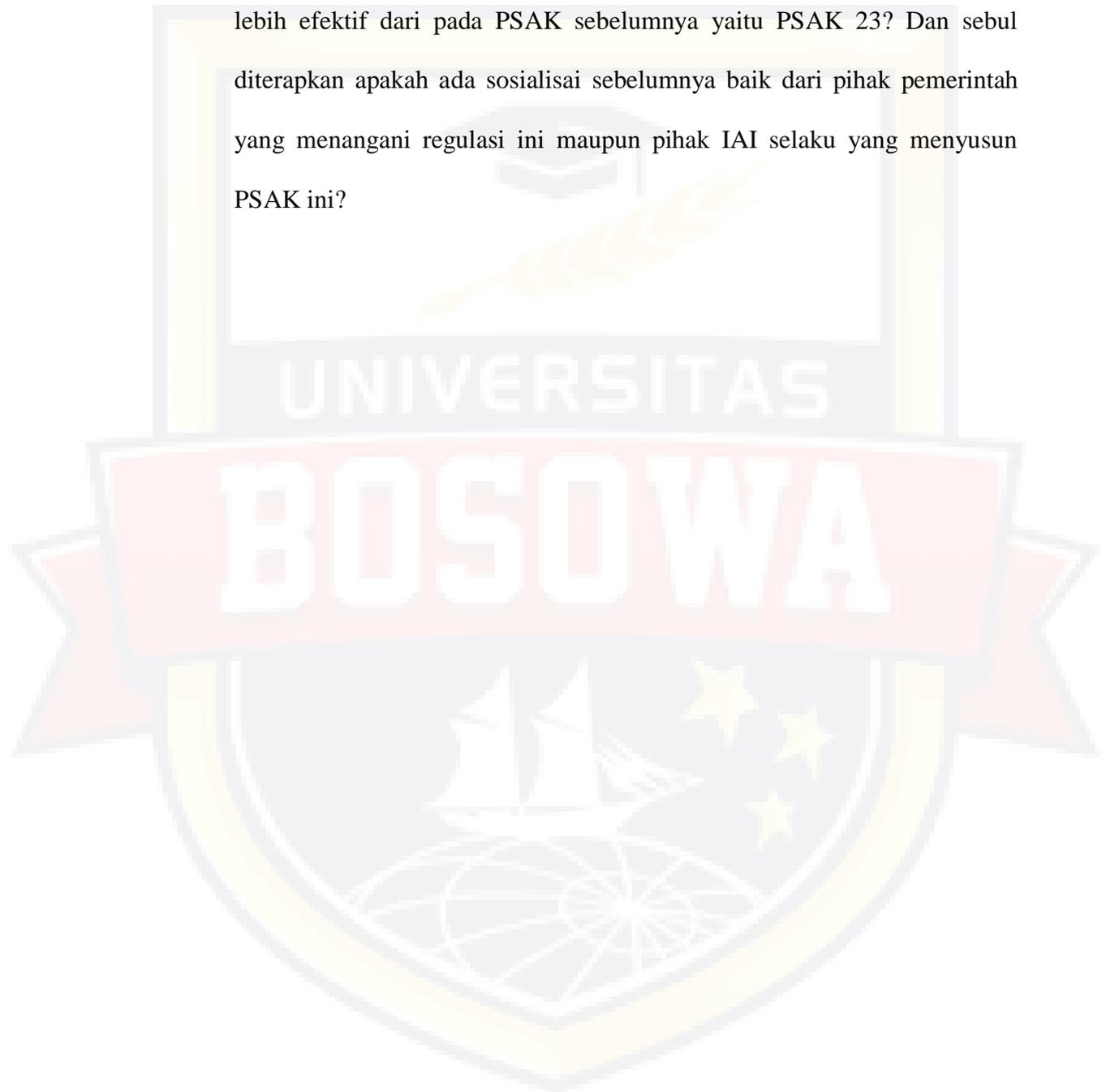
List Pertanyaan:

1. Sumber Pendapatan Perusahaan?
2. Bagaimana alur penjualan dan servis dari kesepakatan hingga dicatat dan diakui sebagai penapatan?
3. Pada penjualan dan servis apakah ada kesepakatan kontrak antara PT. BBm dengan Konsumen? Dalam bentuk tertulis maupu kesepakatan yang lain? Jika ada biaya yang timbul dari kontrak apakah perusahaan mengakui biaya tersebut?
4. Apakah konsumen bisa membayar secara bertahap? Jika bisa bagaimana pencatatannya?
5. Bagaimana jika ada yang mebatalkan kontraknya atau tidak jadi membeli namun sudah ada kesepakatan sebelumnya, bagaimana pencatatannya dan apakah ada sangsi bagi konsumen tersebut? Jika ada, bagaimana pencatatannya?
6. Setelah terjadi kesepakatan walaupun konsumen belum melakukan pembayaran apakah PT. BBM sydah mencatat penjualan tersebut ataupun servis tersebut?

7. Bagaimana jika barang yang diinginkan konsumen masih belum ada namun barangnya sudah dalam perjalanan dan konsumen mau menunggu barang tersebut dan melakukan kesepakatan kontrak apakah PT BBM sudah mencatat transaksi tersebut? Jika iya, dicatat sebagai apa?
8. Apakah konsumen diperbolehkan melakukan pembayaran di kantor pusat namun ambil barangnya atau melakukan servis di cabang?
9. Bagaimana jika ada diskon khusus untuk pelanggan apakah akan tetap dicatat sebagai diskon atau langsung sebagai harga jual kendaraan itu sendiri?
10. Diskonnya sendiri apakah sudah ada ketentuan sampai batas mana diskonyang dapat diberikan perusahaan?
11. Bagaimana dengan free servis apakah dianggap pendapatan atau biaya bagi perusahaan?
12. Apakah ada insentif bagi karyawan atas transaksi yang ada baik penjualan maupun servis dan apakah ini dianggap biaya bagi perusahaan?
13. Bagaimana jika ada transfer barang dari cabang bagaimana pengakuan pendapatannya apakah diakui cabang atau cabang tempat yang dituju barang tersebut dan bagaimana pencatatan kedua cabang ini?
14. Biaya-biaya yang diakui perusahaan pada saat terjadinya transaksi?
15. Bagaimana jika invoice sudah terbit dan pengerjaan servis juga telah selesai apakah konsumen dapat melakukan penundaan pembayaran hingga bulan berikutnya?
16. Contoh kasus penjualan dan jurnalnya?

17. Contoh kasus jika terjadi penjualan dan servis?

18. Sebagai seorang accountant menurut anda apakah penerapan PSAK 72 ini lebih efektif dari pada PSAK sebelumnya yaitu PSAK 23? Dan sebul diterapkan apakah ada sosialisai sebelumnya baik dari pihak pemerintah yang menangani regulasi ini maupun pihak IAI selaku yang menyusun PSAK ini?



Surat Permohon Penelitian

| | |
|--|---|
|  | |
| UNIVERSITAS BOSOWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS Jalan Urip Sumoharjo Km 4 Gd 1 Lt 6, Makassar-Sulawesi Selatan 90231 Telp 0411 452 901 – 452 789 Ext 125, Faks 0411 424 568 http://www.universitasbosowa.ac.id | |
| Nomor | : A. 065 /FEB/UNIBOS/1/2022 |
| Lampiran | : - |
| Hal | : <u>Permohonan Izin Melakukan Penelitian</u> |
| Kepada Yth, | |
| Pimpinan PT Bososwa Berlian Motor | |
| Di, - | |
| Tempat | |
| Disampaikan dengan hormat, bahwa mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar di bawah ini : | |
| Nama | : Benediktus Ariadi Lolo Utan |
| NIM | : 45 18 013 007 |
| Program Studi | : Akuntansi |
| No. Tlp/HP | : 0822 7165 7357 |
| Akan melakukan Penelitian dengan Judul : | |
| “Analisis Pengakuan dan pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK 72 pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Utama Urip Sumoharjo Makassar” | |
| Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menerima/mengizinkan mahasiswa tersebut melakukan penelitian di lokasi yang diinginkan. | |
| Demikian surat kami, atas bantuan yang diberikan, diucapkan terima kasih. | |
| Makassar, 28 Januari 2022 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis | |
|  <u>Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., SH., M.Si., MH.</u> NIDN. 09 0707 7003 | |
| Tembusan : | |
| Arsip | 1. Rektor Universitas Bosowa |

DOKUMENTASI



EXPOSURE DRAFT

ED
PSAK
72

PENDAPATAN DARI KONTRAK
DENGAN PELANGGAN

UNIVERSITAS

BOSOWA



IKATAN AKUNTAN INDONESIA
Institute of Indonesia Chartered Accountants

Diterbitkan oleh:

Dewan Standar Akuntansi Keuangan
Ikatan Akuntan Indonesia

Grha Akuntan, Jalan Sindanglaya No. 1 Menteng, Jakarta 10310

Telp: (021) 31904232 Fax: (021) 3900016

Email: tai-info@taijglobal.or.id, dsak@taijglobal.or.id

November 2016