

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pendapatan

2.1.1.1. Pengertian Pendapatan

Tujuan utama memulai bisnis adalah menghasilkan uang. Karena pendapatan memainkan peran penting karena perusahaan berfokus pada menghasilkan uang. Pendapatan berdampak pada tingkat keuntungan yang diharapkan yang diperlukan untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan, pendapatan merupakan komponen penting dari operasi bisnis. Pendapatan mengacu pada arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode yang menghasilkan peningkatan ekuitas, bukan kontribusi dari investor (Kieso et al., 2018).

Pengiriman barang atau jasa unit bisnis selama periode waktu tertentu menghasilkan arus masuk aset yang dikenal sebagai pendapatan. Produsen akan meningkatkan nilai aset perusahaan yang pada hakekatnya juga akan menambah modal perusahaan untuk usaha. Namun, penambahan modal yang dihasilkan dari penyerahan barang atau jasa kepada pihak ketiga dicatat dalam akun pendapatan terpisah untuk tujuan akuntansi (Sochib, 2018:47). Adam (2015:47) menyatakan bahwa pendapatan adalah penambahan bruto terhadap modal, dapat berasal dari mencari keuntungan dengan menjual barang, memberikan layanan kepada pelanggan, menyewakan aset, meminjam uang, dan aktivitas lainnya.

Berdasarkan pemaparan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah uang yang dibayarkan untuk layanan perusahaan, yang dapat berasal dari penjualan barang dan atau jasa kepada pelanggan atau dari peningkatan nilai aset dan penurunan kewajiban terkait pengiriman barang dan jasa.

2.1.1.2. Sumber Pendapatan

Umumnya perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan utama perusahaan ataupun dari kegiatan transaksi lainnya. Oleh karena itu pendapatan dibagi dalam tiga kelompok yaitu pendapatan operasional (*operating revenue*) pendapatan non operasional, (*non operating revenue*) dan pendapatan luar biasa (*extraordinary revenue*).

1. Pendapatan operasional adalah hasil yang langsung berasal dari kegiatan operasional perusahaan sebagai hasil bisnis utama. Ukuran besar kecilnya laba perusahaan adalah laba operasinya.
2. Pendapatan non operasional adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dan tidak ada hubungan dengan kegiatan usaha yang dijalankan oleh perusahaan.
3. Pendapatan luar biasa yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi dimasa yang akan datang (Baridwan, 2011:28-35).

PSAK 72 adalah pengakuan pendapatan kontrak pelanggan. standar baru yang menggantikan PSAK 34 (Kontrak Konstruksi), PSAK 23 (Pendapatan), IAS 18, ISAK 21 (Perjanjian Konstruksi *Real Estate*), ISAK 27 (Peralihan Aset dari Pelanggan), ISAK 10 (Program Loyalitas Pelanggan), PSAK 44 (Akuntansi Aktivitas *Real Estate*), dan BAS 7 (Perlakuan akuntansi dan keterbukaan dalam transaksi hubungan keagenan). Lima tahapan yang harus dianalisis dalam PSAK 72 adalah identifikasi kontrak, identifikasi kewajiban pelaksanaan, penetapan harga transaksi, pengalokasian harga transaksi ke kewajiban pelaksanaan, dan pengakuan pendapatan ketika entitas telah menyelesaikan pelaksanaan kewajiban (Agustrianti et al., 2020).

2.1.1.3. Komponen Pendapatan

Menurut Christian et al., (2018) pendapatan yang diperoleh dimasukkan ke dalam komponen pendapatan, adapun komponen pendapatan antara lain :

- 1) Pendapatan dari hasil produksi barang atau jasa.
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

Estimasi pembayaran berdasarkan unit atau ukuran terkait uang dan waktu pembayaran tersebut dapat diperhitungkan sebagai pembayaran. Pengakuan pendapatan adalah pencatatan jumlah secara konsisten secara resmi ke dalam kerangka pembukuan dengan tujuan agar keseluruhannya tercermin dalam laporan keuangan. Jika pendapatan memenuhi keterukuran dan keandalan kualitas, itu dapat dikenali. Pendapatan pengakuan tidak dapat dibandingkan satu sama lain dalam hal waktu dan jenis usaha. Metode dimana bisnis di berbagai industri mengenali dan mencatat pendapatan akan berbeda. Pengakuan pendapatan biasanya tidak dilakukan ketika kesepakatan telah terjadi (Christian et al., 2018).

2.1.1.4. Karakteristik Pendapatan

Menurut Rini (2021) karakteristik pendapatan adalah sebagai berikut :

1. Arus masuk atau masuknya sumber daya, khususnya berapa banyak sumber daya yang baru-baru ini diperoleh dari pelanggan dan perkembangan aset dari pembeli serta perluasan keuntungan finansial, manfaat dari penawaran sumber daya.
2. Pendapatan dari aktivitas bisnis normal, yang biasanya berasal dari penjualan, terdiri dari aktivitas berikut yang merupakan operasi utama atau sentral yang berlangsung terus menerus: penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan aktivitas utama perusahaan.

3. Pelunasan, juga dikenal sebagai penurunan hutang atau pengurangan kewajiban, terjadi ketika organisasi memperoleh aset dari sebelumnya, seperti: Pengiriman barang, melakukan layanan, atau menerima pembayaran di muka dari pelanggan semuanya dapat mengurangi kewajiban yang menghasilkan pendapatan. Akibatnya, penurunan kewajiban dapat diartikan sebagai peningkatan aset dan pendapatan.
4. Entitas, yang pendapatannya dapat didefinisikan sebagai peningkatan aset dan bukan ekuitas bersih, meskipun pada kenyataannya peningkatan aset pada akhirnya mempengaruhi peningkatan ekuitas bersih.
5. Sumber daya organisasi, menyiratkan bahwa perkembangan sumber daya dari klien diharapkan hanya sebagai tindakan, tetapi bukan pembayaran yang sebenarnya. Pendapatan terdiri dari barang berwujud yang dapat dihasilkan melalui operasi bisnis. Setiap kegiatan produktif menghasilkan produk. Aliran fisik *output* perusahaan terkait dengan pendapatan, yang merupakan arus masuk aset (unit moneter).
6. Agar pertukaran produk dicatat dalam sistem akuntansi, maka harus dinyatakan sebagai satuan moneter. Jika jumlah dalam rupiah merupakan hasil transaksi atau pertukaran antar pihak independen, itulah satuan moneter yang paling objektif.
7. Memiliki banyak merek atau memperoleh sebagian dari suatu produk, yaitu di mana pendapatan adalah konsep luas yang mencakup semua merek dan produk.

2.1.1.5. Pengakuan Pendapatan

Menurut Martani et al., (2016:208) pengakuan pendapatan terjadi ketika besar kemungkinan entitas dalam perusahaan akan menerima manfaat ekonomi dan nilai manfaat tersebut dapat diukur secara andal. Menurut Lubis (2017: 25), pengakuan adalah proses pencatatan suatu pos dalam estimasi dan laporan keuangan, seperti keuntungan dan kerugian, liabilitas, pendapatan, dan beban. Jumlah tersebut mencakup angka ikhtisar dari laporan keuangan, dan deskripsi item disertakan dalam pengakuan.

Metode kontrak selesai dan metode persentase penyelesaian adalah dua cara perusahaan konstruksi dapat mengakui pendapatan. Ketika kontrak selesai seluruhnya, metode kontrak selesai mencatat pendapatan dan laba kotor. Metode persentase pekerjaan yaitu yang diselesaikan pada setiap periode berjalan digunakan untuk menghitung laba kotor dan pendapatan (Subagja & Pradipto, 2019.)

Menurut standar baru, pendapatan diakui berdasarkan kewajiban kontraktual yang telah diberikan entitas kepada pelanggannya sesuai dengan kontrak yang disepakati, bukan jumlah uang muka yang diterima. Pendapatan yang diakui dapat dihasilkan secara bertahap atau pada titik yang telah ditentukan sebelumnya berdasarkan usia kontrak yang disepakat (Casnila, Annisa, 2017).

Menurut IAI (2018) barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan bersifat dapat dibedakan jika kedua kriteria berikut terpenuhi :

- a) 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); dan
- b) 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).

2.1.2. PSAK 72 Tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

2.1.2.1. Pengertian PSAK 72

Standar akuntansi baru yang dikenal sebagai PSAK 72 mengatur pengakuan pendapatan untuk semua jenis industri dan mengatur pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Prinsip utama pernyataan ini adalah bahwa entitas mengakui pendapatan untuk menggambarkan pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan dalam jumlah yang mencerminkan imbalan yang diperkirakan menjadi hak entitas dalam pertukaran dengan barang atau jasa.

Tujuan Pernyataan ini adalah untuk menentetapkan prinsip yang diterapkan entitas untuk melaporkan informasi yang berguna kepada pengguna laporan keuangan tentang sifat, jumlah, waktu dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang timbul dari kontrak dengan pelanggan. Pengalihan kepemilikan suatu barang atau jasa yang telah diikat oleh suatu kontrak antara suatu entitas dengan pelanggannya dalam jumlah tertentu yang akan memperoleh imbalan sebagai hak entitas tersebut digambarkan sebagai pendapatan dari kontrak dengan pelanggan.

Menurut PSAK 72 (2018:1) entitas menerapkan pernyataan ini untuk seluruh kontrak dengan pelanggan, kecuali hal berikut :

- a) Kontrak sewa dalam ruang lingkup PSAK 73: Sewa;
- b) Kontrak asuransi dalam ruang lingkup PSAK 62: Kontrak Asuransi;
- c) Instrumen keuangan dan hak atau kewajiban kontrak lain dalam ruang lingkup PSAK 71: Instrumen Keuangan, PSAK 65: Laporan Keuangan Konsolidasian, PSAK 66: Pengaturan Bersama, PSAK 4: Laporan Keuangan Tersendiri dan PSAK 15: Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama; dan
- d) Pertukaran nonmeter antara entitas dalam lini bisnis yang sama untuk memfasilitasi penjualan kepada pelanggan atau pelanggan potensial. Sebagai contoh, pernyataan ini tidak diterapkan untuk kontrak antara dua perusahaan minyak yang setuju menukarkan minyak untuk memenuhi permintaan dari pelanggan mereka dalam lokasi tertentu yang berbeda secara tepat waktu.

2.1.2.2. Pengakuan Menurut PSAK 72

Menurut PSAK 72 (2018:3) perjanjian yang mengikat secara hukum antara dua pihak atau lebih disebut sebagai kontrak. Masalah hukum apakah hak dan kewajiban dapat dipaksakan dalam suatu kontrak. praktik dan siklus untuk menutup perjanjian dengan klien umumnya bervariasi antara lingkungan, usaha, dan elemen yang sah. Selain itu, mungkin bervariasi dalam suatu entitas (sebagai contoh, mungkin bergantung pada kelas klien atau gagasan tentang

tenaga kerja dan produk yang dijamin). Ketika menentukan apakah dan ketika suatu perjanjian dengan pelanggan menimbulkan hak dan kewajiban yang dapat ditegakkan, entitas mempertimbangkan praktik dan prosedur ini.

Menurut PSAK 72 (2018:2) pernyataan ini hanya dapat digunakan untuk memperhitungkan kontrak dengan pelanggan jika semua kondisi berikut terpenuhi:

- a) Para pihak dalam kontrak telah menandatangani kontrak (baik secara tertulis, lisan, atau sesuai dengan prosedur bisnis standar) dan berjanji untuk memenuhi tanggung jawab masing-masing;
- b) Entitas dapat menentukan hak pihak mana yang berkaitan dengan barang atau jasa yang dialihkan;
- c) Jangka waktu pembayaran atas barang atau jasa yang dialihkan dapat ditentukan oleh entitas;
- d) Kontak memiliki substansi komersial (arus kas masa depan entitas diantisipasi untuk berubah dalam hal risiko, waktu, atau jumlah sebagai akibat dari kontrak); dan
- e) Kemungkinan besar perusahaan akan mengumpulkan uang yang menjadi haknya sebagai imbalan atas produk atau layanan yang diberikan kepada pelanggan. Jika imbalannya variabel dan entitas dapat menawarkan konsesi harga kepada pelanggan, jumlah imbalan yang menjadi hak entitas mungkin kurang dari harga yang dicatat dalam kontrak ketika menentukan kolektibilitas jumlah imbalan yang memungkinkan.

Menurut PSAK 72 (2018:3) untuk tujuan memberlakukan pernyataan ini, kontrak tidak ada jika masing-masing pihak memiliki hak yang dapat dipaksakan secara sepihak untuk mengakhiri kontrak secara keseluruhan tanpa menerima kompensasi apa pun. Jika salah kedua kondisi berikut terpenuhi, kontrak tidak dapat ditegakkan sama sekali:

- a) Entitas belum mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan; dan
- b) Entitas belum menerima dan belum berhak menerima imbalan apapun dalam pertukaran dengan barang atau jasa yang dijanjikan.

Entitas mengakui imbalan yang diterima sebagai pendapatan hanya jika salah satu keadaan berikut telah terjadi:

1. 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
2. Kontrak telah diakhiri dan imbalan yang diterima dari pelanggan tidak dapat dikembalikan.

Pelanggan dapat mengadakan kontrak dengan persyaratan variabel yang dapat diakhiri atau diubah kapan saja oleh salah satu pihak. Bergantung pada ketentuan kontrak, kontrak lain dapat diperpanjang secara otomatis secara berkala. Pernyataan ini berlaku untuk jangka waktu kontrak dimana para pihak memiliki hak dan kewajiban yang dapat dilaksanakan pada saat ini (PSAK 72, 2018:3).

Entitas tidak mengevaluasi kembali kriteria kontrak dengan pelanggan jika kriteria tersebut terpenuhi pada awal kontrak, kecuali terdapat bukti perubahan signifikan dalam fakta dan keadaan, Misalnya, jika kemampuan pelanggan untuk membayar biaya memburuk secara signifikan, organisasi akan mengevaluasi kembali apakah kemungkinan untuk mengumpulkan pertimbangan yang akan menjadi hak organisasi sebagai ganti barang atau jasa yang tersisa yang akan ditransfer ke pelanggan. Entitas mengevaluasi kontrak untuk melihat apakah kriteria tambahan dipenuhi jika kontrak dengan pelanggan tidak memenuhi kriteria (PSAK 72, 2018:3).

2.1.2.3. Pengukuran Menurut PSAK 72

Entitas mengakui pendapatan atas sejumlah harga transaksi yang dialokasikan terhadap pelaksanaan kewajiban, ketika kewajiban pelaksanaan terpenuhi. Entitas berharap bahwa produk akan dipindahkan ke pelanggan sesuai perjanjian saat ini dan perjanjian tidak akan dibatalkan, dikembalikan atau diubah (PSAK 72, 2018:10)

Menurut PSAK 72 (2018:10) harga transaksi ditentukan oleh entitas berdasarkan persyaratan kontrak dan praktik bisnis standar. Kecuali untuk

jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga (seperti beberapa pajak penjualan), jumlah imbalan yang diantisipasi akan menjadi hak entitas sebagai pertukaran untuk mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan adalah harga transaksi. Kontrak pelanggan dapat menetapkan jumlah manfaat tetap atau variabel, atau keduanya. Ketika menentukan harga transaksi, entitas mempertimbangkan dampak dari seluruh hal berikut:

a) Imbalan Variabel

Entitas mengestimasi jumlah imbalan yang akan menjadi hak entitas dalam pertukaran untuk mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan jika imbalan yang dijanjikan dalam kontrak mencakup suatu jumlah variabel. Diskon, rabat, pengembalian uang, kredit, pengurangan harga, insentif, bonus kinerja, penalti, atau *item* serupa lainnya dapat mengubah jumlah penghargaan. Jika hak entitas atas imbalan kontinjensi untuk peristiwa masa depan terjadi atau tidak, imbalan yang dijanjikan juga dapat berubah. Misalnya, jika produk dijual dengan hak pengembalian atau jumlah tetap dijanjikan sebagai bonus kinerja untuk pencapaian pencapaian tertentu, jumlah biaya mungkin bervariasi (PSAK 72, 2018:11).

b) Estimasi Variabel

Menurut PSAK 72 (2018:12) hanya jika terdapat kemungkinan bahwa pembalikan yang signifikan dari jumlah pendapatan kumulatif yang telah diakui tidak akan terjadi ketika ketidakpastian yang terkait dengan imbalan variabel diselesaikan, maka entitas diharuskan untuk memasukkan sebagian atau seluruh estimasi jumlah imbalan variabel dalam harga transaksi. Organisasi harus memperhitungkan kemungkinan dan besarnya pembalikan pendapatan ketika menentukan apakah kemungkinan pembalikan yang signifikan dalam jumlah kumulatif pendapatan yang telah diakui tidak akan terjadi ketika ketidakpastian yang berkaitan dengan pengembalian variabel kemudian diselesaikan.

c) Keberadaan Komponen Pendanaan Signifikan dalam Kontrak

Menurut PSAK 72 (2018:12) jika syarat pembayaran yang disetujui oleh para pihak dalam kontrak memberikan manfaat signifikan kepada pelanggan atau entitas untuk membiayai pengalihan barang atau jasa kepada pelanggan, maka entitas harus menyesuaikan jumlah imbalan yang dijanjikan untuk efek

dari nilai waktu uang dalam menentukan harga transaksi. Kontrak mencakup komponen pembiayaan yang signifikan dalam kondisi tersebut. Terlepas dari apakah janji pendanaan dibuat secara eksplisit dalam kontrak atau tersirat dalam syarat pembayaran yang disetujui oleh para pihak, komponen pendanaan yang signifikan dapat terjadi.

d) Imbalan Nonkas

Untuk mengetahui harga transaksi dalam kontrak di mana pelanggan menjanjikan sesuatu selain uang tunai sebagai pembayaran. elemen memperkirakan pemikiran non-tunai pada nilai wajar. Imbalan nonkas diukur secara tidak langsung dengan mengacu pada harga jual yang berdiri sendiri dari barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan sebagai imbalan atas imbalan tersebut jika entitas tidak dapat mengestimasi nilai wajarnya secara wajar (PSAK 72, 2018:14).

e) Utang Imbalan Kepada Pelanggan.

Pembayaran tunai perusahaan kepada pelanggan atau pembayaran yang diantisipasi kepada pelanggan termasuk dalam pembayaran imbalan kepada pelanggan. Kredit dan hal-hal lain yang dapat diterapkan pada jumlah yang terhutang kepada perusahaan juga termasuk dalam biaya yang terutang kepada pelanggan. Kecuali pembayaran kepada pelanggan merupakan pertukaran untuk barang atau jasa yang dapat dibedakan yang dialihkan oleh pelanggan kepada entitas, imbalan yang harus dibayarkan kepada pelanggan dicatat sebagai pengurang harga transaksi dan sebagai hasilnya, sebagai pendapatan (PSAK 72, 2018:14).

2.1.2.4. Pengungkapan Menurut PSAK 72

Menurut PSAK 72 (2018:20) tujuan persyaratan pengungkapan adalah untuk memastikan bahwa entitas memberikan informasi yang memadai kepada pengguna laporan keuangan untuk memahami sifat, kuantitas, waktu, dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas yang dihasilkan dari kontrak pelanggan. Untuk mencapai tujuan tersebut, entas mengungkapkan informasi kualitatif dan kuantitatif tentang seluruh hal berikut:

1. Kontrak dengan pelanggan;
2. Pertimbangan signifikan dan perubahan dalam menerapkan pernyataan ini terhadap kontrak tersebut; dan
3. Aset yang diakui dari biaya untuk memperoleh atau memenuhi kontrak dengan pelanggan.

Entitas mengungkapkan seluruh jumlah berikut untuk pelaporan, kecuali jumlah tersebut disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi komprehensif sesuai dengan laporan lain :

- a) Sumber pendapatan lain diungkapkan pendapatan yang diakui dari kontrak dengan pelanggan; dan
- b) Entitas mengungkapkan kerugian penurunan nilai atas aset kontrak atau piutang yang dihasilkan dari kontrak pelanggan secara terpisah dari kerugian penurunan nilai atas kontrak lainnya.

Substansi tersebut akan menambahkan pendapatan yang didapat dari kontrak dengan pelanggan ke dalam kelompok yang mencerminkan bagaimana sifat, jumlah, waktu, dan kerentanan pendapatan dipengaruhi oleh elemen keuangan. Demikian pula, elemen mengungkap data yang memadai untuk memberdayakan pengguna laporan keuangan untuk memahami hubungan antara pengungkapan pendapatan terpisah dan data pendapatan yang diungkapkan untuk setiap bagian yang dapat dilaporkan (PSAK 72, 2018:21).

Menurut PSAK 72 (2018:22) perusahaan memberikan gambaran kepada pelanggan tentang semua kewajiban pelaksanaannya berdasarkan kontrak mereka, seperti hal berikut :

- a) Ketika entitas biasanya memenuhi kewajiban pelaksanaannya, sebagai contoh, saat penyerahan, ketika jasa diberikan atau ketika jasa dilaksanakan, termasuk ketika kewajiban pelaksanaan dipenuhi dalam pengaturan *bill-and-hold*;
- b) Syarat pembayaran yang signifikan, misalnya, ketika pembayaran biasanya jatuh tempo, apakah kontrak tersebut memiliki komponen pembiayaan yang signifikan, apakah jumlahnya variabel dan apakah estimasi imbalan variabel;

- c) Sifat barang atau jasa yang dijanjikan entitas untuk dialihkan, yang menekankan kewajiban pelaksanaan untuk mengatur agar pihak lain mengalihkan barang atau jasa tersebut;
- d) Kewajiban pengembalian, pengembalian uang dan kewajiban serupa lainnya; Dan
- e) Jenis jaminan dan kewajiban terkait.

2.1.3. Manajemen Laba

2.1.3.1. Pengertian Manajemen Laba

Menurut Sulistyanto (2018:6) batasan dan definisi manajemen laba telah menjadi subyek ketidaksepakatan sampai saat ini. Karena perbedaan ini, kedua belah pihak (para praktisi dan akademisi) prihatin tentang masalah upaya kegiatan rekayasa manajerial ini untuk mendefinisikannya. Akibatnya, manajemen laba memiliki banyak batasan dan definisi. Manajemen laba dipandang oleh beberapa orang sebagai bentuk penipuan yang dilakukan oleh seorang manajer untuk menipu orang lain, sementara yang lain melihatnya sebagai bagian rutin dari pengelolaan laporan keuangan.

Manajemen laba secara umum didefinisikan sebagai upaya manajer perusahaan untuk mengintervensi atau mempengaruhi laporan keuangan guna mengelabui pemangku kepentingan yang berkepentingan dengan kinerja dan kondisi perusahaan. Beberapa pihak menggunakan istilah “intervensi dan trik” untuk mendefinisikan manajemen laba sebagai kecurangan. Meskipun pihak lain masih memandang kegiatan rekayasa manajerial sebagai kecurangan, namun tidak demikian. Oleh karena itu, manajemen perusahaan melakukan intervensi dalam kerangka standar akuntansi yang tetap menggunakan metode dan prosedur akuntansi yang berlaku umum dan diakui (Sulistyanto, 2018:6)

Menurut Subramanyam (2017) intervensi oleh manajemen dengan tujuan tertentu dalam proses penentuan keuntungan, biasanya untuk memenuhi tujuannya sendiri, dikenal sebagai manajemen laba. *Window dressing* laporan keuangan, khususnya jumlah laba *bottom line* adalah praktik umum dalam manajemen laba. Manajemen laba bisa bersifat *cosmetic*; jika manajer memanipulasi akrual, tidak ada efek pada arus kas. Jika manajer menggunakan

tindakan yang berkaitan dengan efek arus kas untuk mengelola laba, maka manajemen laba juga bisa menjadi nyata.

Dari beberapa penjelasan definisi diatas, penulis menyimpulkan bahwa manajemen laba adalah suatu tindakan atau usaha yang dilakukan oleh seorang manajer untuk menurunkan, meratakan, atau meningkatkan laporan laba perusahaan seperti yang dikehendaki oleh manajemen. Hal tersebut membuat informasi laba yang diperoleh tidak mencerminkan keadaan perusahaan yang sebenarnya, hal ini tentu akan merugikan *stakeholder* dalam pengambilan keputusan.

2.1.3.2. Permainan Manajerial

Menurut Sulistyanto (2018:28) laporan keuangan harus mematuhi sejumlah peraturan untuk memenuhi perannya. Pertama, mereka harus memenuhi persyaratan pengguna. Atau dengan kata lain, laporan keuangan yang relevan adalah laporan keuangan yang dapat memenuhi persyaratan informasi dari semua pihak yang terlibat. Kedua, pihak-pihak yang ingin mendapatkan keuntungan finansial dari informasi dalam laporan keuangan harus dijauhkan dari laporan keuangan. Ketiga, laporan keuangan harus memuat semua informasi yang relevan. Akibatnya, semua informasi mengenai kinerja dan kondisi perusahaan harus dicantumkan dalam laporan keuangan. Selain itu, adalah melanggar hukum untuk menyembunyikan informasi dalam laporan keuangan untuk kepentingan pihak tertentu. Keempat, laporan keuangan harus dapat dibandingkan dan diuji dalam laporan.

Secara konseptual, manajer perusahaan berkomunikasi dengan pemangku kepentingan terutama melalui laporan keuangan. Selain itu, tidak ada pihak yang memiliki akses ke informasi lain di media yang dapat digunakan untuk komunikasi bisnis saat ini. Laporan keuangan digunakan oleh manajer untuk mempertanggungjawabkan apa yang telah mereka lakukan dan alami selama menjalankan bisnis. Sedangkan pemangku kepentingan menggunakan laporan keuangan lainnya untuk melihat, menilai, dan menuntut pertanggungjawaban dari manajer atas apa yang telah dilakukan dan dialaminya. *Stakeholder* juga

menggunakan laporan keuangan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan selanjutnya sehubungan dengan hubungan bisnis tersebut. Akibatnya, semua pihak yang terlibat dalam transaksi harus dapat memahami laporan keuangan. Untuk itu, laporan keuangan harus mematuhi sejumlah prinsip kualitatif untuk kinerja yang optimal (Sulistyanto, 2018:27).

2.1.3.3. Konsep Manajemen Laba

Menurut Sulistyanto (2018:30) perusahaan dapat melakukan manajemen laba dengan cara berikut :

- 1) Mengakui dan mencatat pendapatan terlalu cepat satu periode atau lebih;
- 2) Mengakui dan mencatat pendapatan palsu;
- 3) Mengakui dan Mencatat pengeluaran (biaya) lebih cepat atau lebih lambat dari yang seharusnya; dan
- 4) Tidak mengungkapkan kewajibannya.

Secara konseptual, ini merupakan upaya untuk bermain dengan ukuran bagian-bagiannya. Meskipun laporan keuangan mencakup catatan penjelasan yang menjelaskan bagian-bagian laporan, sulit bagi pengguna informasi laporan keuangan untuk menemukan dan memahami laporan tersebut. Alasan pertama adalah bahwa pengguna perusahaan pembiayaan tidak memiliki keterampilan pemahaman yang memadai untuk catatan. Kedua, pengguna laporan keuangan mungkin tidak memahami semua metode dan prosedur perusahaan.

Terlepas dari kenyataan bahwa itu hanya bermain dengan ukuran angka yang masuk laporan keuangan, namun permainan ini dilakukan oleh manajer karena keinginannya untuk menyembunyikan sesuatu yang tidak ingin diketahui oleh pihak lain. Manajer dapat mencoba ini dalam upaya untuk melindungi dari penipuannya. Hal ini dilakukan untuk melindungi posisi, kepentingan, dan kesejahteraan pribadi seseorang dengan mengorbankan pihak lain. Kecurangan manajerial mengacu pada kecenderungan manajemen laba untuk melanggar peraturan sebagai akibatnya. Namun, masih ada individu yang memandang manajemen laba hanya sebagai permainan akuntansi yang

difasilitasi dan diakomodasi oleh prinsip akuntansi yang berlaku umum daripada penipuan (Sulistyanto, 2018:32).

2.1.3.4. Pandangan Positif Terhadap Manajemen Laba

Menurut Sulistyanto (2018:93) manajemen laba bukanlah bentuk penipuan perusahaan. Apalagi jika hal ini dilakukan oleh manajer sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Secara konseptual, perusahaan harus mengungkapkan laba aktual yang diperoleh dari aktivitasnya. Akuntansi memberi perusahaan peluang untuk konservatisme dan agresivisme yang mendalam. Akuntansi mencatat transaksi atau peristiwa yang dilakukan dan dialami.

a. Akuntansi Konservatif

Akuntansi konservatif adalah praktik mengenali dan mencatat transaksi atau peristiwa dengan hati-hati untuk menghindari masalah di masa depan bagi bisnis. Oleh karena itu, perusahaan akan menyimpan atau mencadangkan data dengan mengakui dan merekam transaksi atau kejadian terkini untuk digunakan nanti. Melebih-lebihkan nilai yang diperoleh melalui proses R&D dalam pendapatan penjualan, mempercepat pengakuan provisi dan cadangan, dan lebih-lebihkan biaya restrukturisasi dan penghapusan aset adalah contohnya (Sulistyanto, 2018:93).

b. Akuntansi Agresif

Sementara akuntansi agresif adalah metode akuntansi yang mengidentifikasi dan menginvestigasi suatu transaksi atau peristiwa, menarik kebawah provisi atau cadangan dan mengecilkan provisi untuk piutang tak tertagih adalah dua contohnya. Secara konseptual, kedua model akuntansi tersebut memiliki kemampuan untuk mengurangi atau menambah jumlah laba yang dilaporkan dalam laporan keuangan. Argumen bahwa manajemen laba bukanlah tindakan kecurangan dibantah pada alasan ini (Sulistyanto, 2018:93).

Tabel 2.1. Perbedaan Manajemen Laba dan Kecurangan

	Metode Akuntansi Sesuai PABU*	Metode Arus Kas
Akuntansi "Konservatif"	Mempercepat pengakuan provisi dan cadangan	Menunda penjualan Mempercepat pengeluaran R&D dan iklan
	Melebih-lebihkan nilai yang diperoleh dalam proses R&D dalam pendapatan penjualan	
Laba "Netral"	Membesar-besarkan biaya restrukturisasi dan penghapusan aktiva	Menunda pengeluaran R&D dan iklan Mempercepat penjualan
	Laba yang dihasilkan dari proses akuntansi yang sesungguhnya	
Akuntansi "Agresif"	Mengecilkan catatan provisi piutang tak tertagih	
	Menarik kebawah provisi atau cadangan Melanggar PABU	
Akuntansi "Kecurangan"	Mencatat penjualan sebelum dapat direalisasi	
	Mencatat penjualan fiktif	
	Memundurkan tanggal bukti penjualan	
	Membesar-besarkan catatan persediaan dengan mencatat persediaan fiktif	

Sumber : Sulistyanto (2018:94)

2.2. Review Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Adella, Dewy & Ahalik (2021) bertujuan untuk mengetahui bagaimana dampak penerapan PSAK 72 pada perusahaan konstruksi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan asumsi perusahaan melakukan penerapan dini PSAK 72 pada laporan keuangan tahun 2019. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan cara mengevaluasi penerapan PSAK 72 pada perusahaan dalam sektor konstruksi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan PSAK 72 tidak berdampak pada kontrak konstruksi tetapi berdampak pada kontrak *real estate*. Kontrak

real estate harus mengakui pendapatan pada suatu waktu berdasarkan PSAK 72. Kontrak *real estate* dalam PSAK 72 dan pajak penghasilan memiliki perbedaan dalam pengakuan pendapatan dan pengenaan pajak. Penurunan pendapatan disebabkan pengakuan pendapatan *real estate* mendorong manajemen untuk melakukan manajemen laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2019) dan menggunakan metode kualitatif mengungkapkan bahwa ketika kontrak dengan pelanggan telah diselesaikan dan barang atau jasa telah diserahkan kepada pelanggan atau pengendalian telah dialihkan kepada mereka, pendapatan yang diakui berdasarkan PSAK 72 akan lebih besar dari standar sebelumnya.

Agustrianti, Mashuri dan Nopiyanti (2020) melakukan penelitian yang menggunakan metode kuantitatif. Berdasarkan pengujian hipotesis yang telah dilaksanakan atas variabel PSAK 72 menjelaskan bahwa PSAK 72 berpengaruh terhadap kinerja keuangan yang diukur dengan *net profit margin (NPM)*. Selain itu hipotesis yang mengatakan PSAK 72 berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan maka hipotesis (H_a) diterima serta H_0 ditolak. Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) memperbolehkan penerapan PSAK 72 sejak dini maka memiliki efek yang mengakibatkan penurunan kinerja keuangan dari tahun 2018 ke 2019 dikarenakan pendapatan dari kontrak jangka panjang mempunyai nilai cukup besar sehingga jika pendapatan tersebut tidak diakui maka akan menurunkan nilai pendapatan dan laba bersih perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Tama & Firmansyah (2021) menggunakan metode kualitatif menyatakan bahwa dari data yang diperoleh bahwa Lippo Karawaci Tbk. bersama Pikko Land Development Tbk. ketika barang telah diserahkan kepada pelanggan, risiko dan manfaat kepemilikan dan kendali atas barang telah berpindah kepada pelanggan, dan pendapatan dari kontrak dengan pelanggan untuk penjualan tanah siap bangun, rumah tinggal dan toko, dan apartemen telah diakui. Jumlah imbalan yang diantisipasi perusahaan menjadi haknya sesuai dengan persyaratan kontrak untuk pertukaran barang mencerminkan pendapatan yang diakui. Dari penelitiannya disebutkan bahwa perusahaan akan mencatat dorongan yang didapat dari klien sebagai kewajiban perjanjian jika model pengakuan pendapatan dan bagian pembiayaan penting

dalam perjanjian (jika ada) belum terpenuhi. Pertama-tama, klien saat ini memiliki risiko besar dan penghargaan tanggung jawab untuk, dapatkan kemampuan untuk mengoordinasikan penggunaan, dan dapatkan secara signifikan keseluruhan sisanya kelebihan barang dagangan. Kedua, pelanggan saat ini wajib membayar sesuai dengan syarat dan ketentuan kontrak penjualan. Ketiga, barang telah dikirim ke klien. Keempat, pelanggan sudah memiliki barang secara legal. Kelima, pelanggan telah menerima kepemilikan barang secara langsung.

Penelitian yang dilakukan oleh Afifah & Ichsan (2022) menyebutkan bahwa penerapan pengakuan pendapatan jasa konstruksi berbasis PSAK 72 untuk perusahaan terpilih dari subsektor konstruksi yang akan tercatat di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2020. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Pada penelitian ini dilakukan lima tahapan yaitu identifikasi kontrak, penentuan kewajiban kinerja, penentuan harga transaksi, mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban kinerja, dan mengakui pendapatan diperiksa. Konstruksi pendapatan jasa didasarkan pada kewajiban kinerja yang dipenuhi dari waktu ke waktu dan digunakan untuk mengukur kemajuan pelaksanaannya dalam kaitannya dengan keadaan aktual atau fisik yang terjadi di lapangan.

Fransisca & Ahalik (2021) melakukan penelitian yang bertujuan untuk membandingkan perusahaan kesehatan keuangan sebelum dan sesudah penerapan PSAK 72 menggunakan metode kuantitatif model *Springate* dan *Taffler*. Rasio digunakan untuk ukuran perbandingan pendapatan dalam penelitian ini adalah laba bersih margin dan perputaran total aset. Populasi yang digunakan dalam properti dan *real estate* perusahaan yang terdaftar di BEI tahun 2019-2020. Dengan menggunakan *purposive sampling method*, sampel penelitian diperoleh 31 perusahaan, alat analisis yang digunakan dalam pengujian ini adalah *Wilcoxon signed-rank test*. Hasilnya menunjukkan penurunan laba bersih yang signifikan margin dan perputaran total aset antara sebelum dan sesudah penerapan PSAK 72 dan pengaruhnya terhadap kesehatan keuangan sebagai diukur dengan model *Springate* dan *Taffler*.

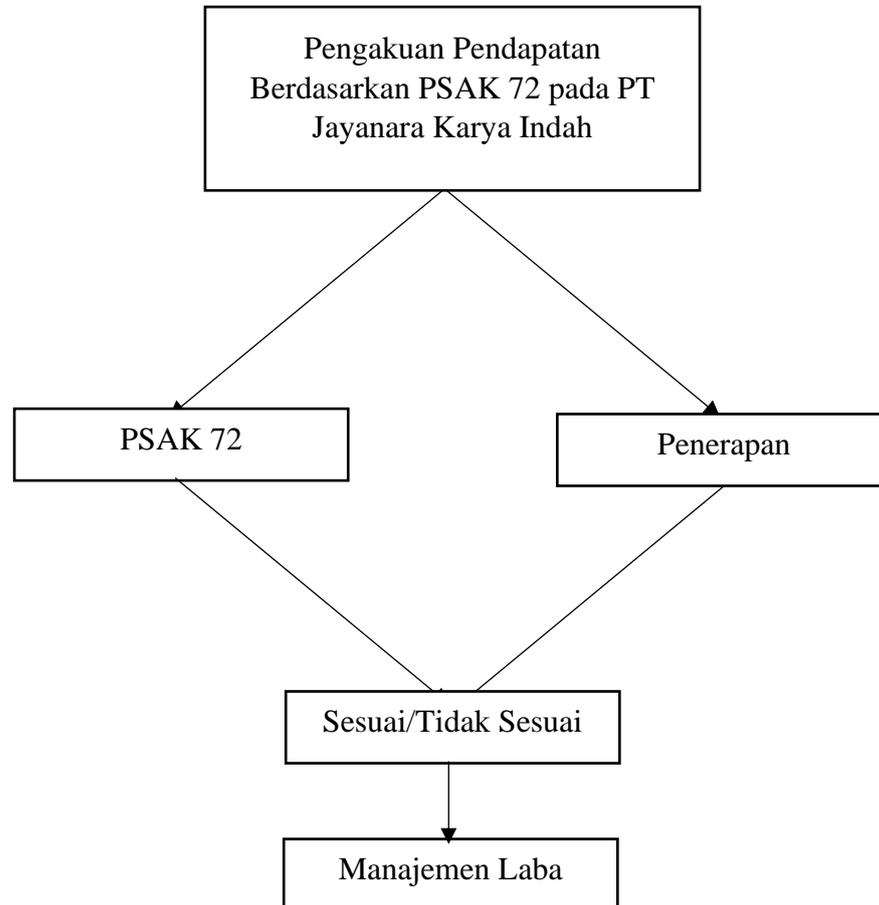
Penelitian yang dilakukan oleh Mubarika dan Handayani (2022) mengkaji relevansi nilai informasi akuntansi setelah PSAK 72 tentang perusahaan yang

tercatat di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan PSAK 72 memiliki relevansi nilai terhadap informasi akuntan. PSAK 72 mensyaratkan interpretasi profesional dan pertimbangan, yang menghasilkan pengakuan perbedaan untuk transaksi serupa. Itu kompleksitas PSAK 72 mensyaratkan penyesuaian bagi perusahaan untuk mengurangi laba, dan akan bereaksi negatif bagi pengguna. PSAK 72 akan lebih baik mengungkapkan pendapatan kontraknya dengan pelanggan, tetapi membutuhkan persiapan yang lama. Untuk memberikan informasi yang lebih baik, IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) perlu mempertimbangkan masa transisi untuk pelaksanaannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Agustrianti (2023) bertujuan untuk menguji pengaruh penerapan PSAK 72 dan PSAK 73 terhadap kinerja keuangan. Menggunakan hasil pencarian terkait penerapan PSAK 72 dan PSAK 73 terhadap kinerja keuangan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Temuan penelitian menunjukkan bahwa kinerja keuangan perusahaan dipengaruhi oleh penerapan PSAK 72 dan PSAK 73.

2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran kepada pembaca berhubungan dengan alur penelitian ini. Berikut ini adalah kerangka konseptual dalam penelitian ini :



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual

Sumber : data diolah peneliti

Penelitian dilakukan dengan menganalisis tentang pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh PT Jayanara Karya Indah, dan menganalisis apakah PT Jayanara Karya Indah menerapkan pengakuan pendapatan berdasarkan PSAK 72 pada transaksinya atau tidak, jika tidak maka akan dibenarkan sesuai dengan pedoman PSAK 72, dan jika sudah sesuai dengan PSAK 72 apa dampaknya terhadap praktik manajemen laba yang dilakukan oleh PT Jayanara Karya Indah.