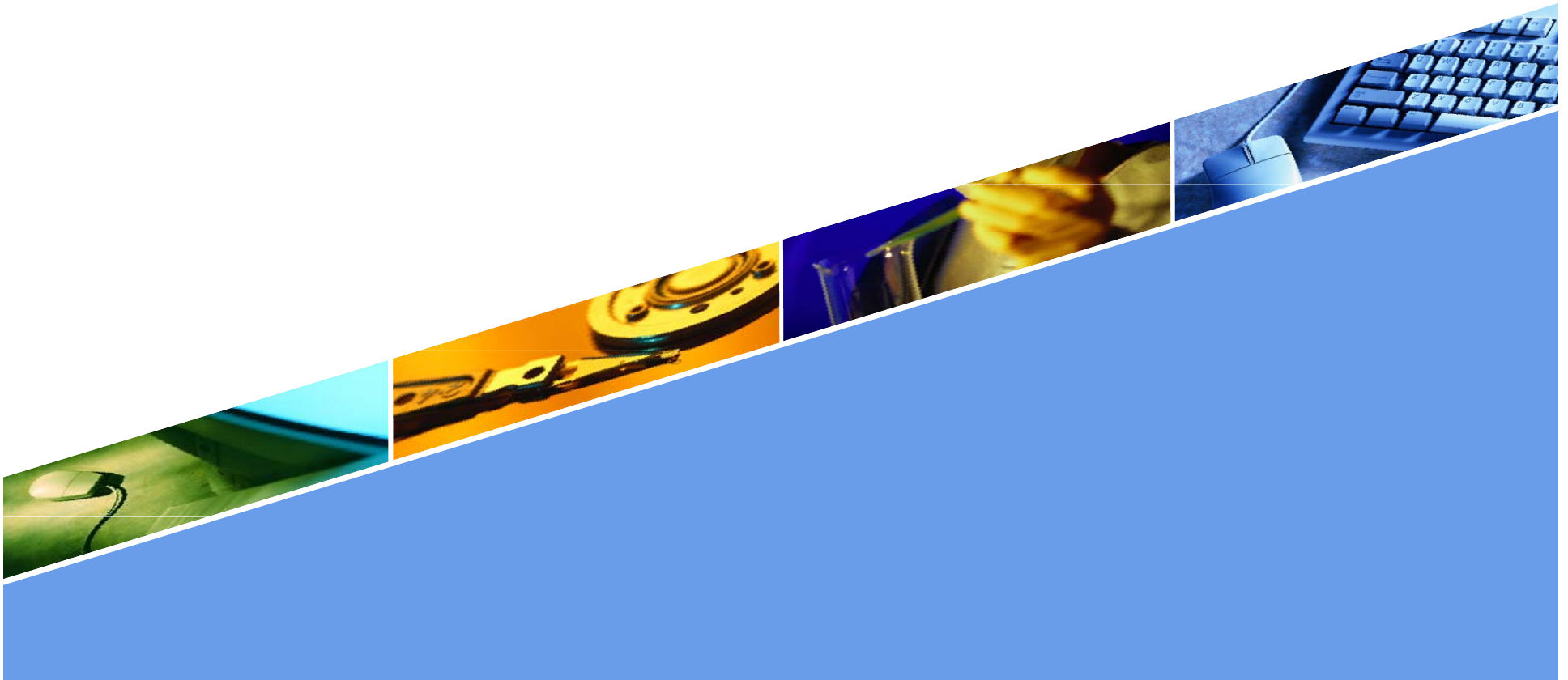


SESI 3-3:

PSAK 23 (R 2009): Pendapatan

IAS 18: *Revenue*



Ruang Lingkup



- Pernyataan standar ini diterapkan untuk :
 - Penjualan barang
 - Penjualan jasa
 - Penggunaan aset entitas oleh pihak yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen

- Tidak mengatur pendapatan dari:
 - Sewa (PSAK 30)
 - Dividen dari investasi dengan metode ekuitas (PSAK 15)
 - Kontrak asuransi (PSAK 28 dan 36)
 - Perubahan nilai wajar instrumen keuangan (PSAK 50 & 55)
 - Perubahan nilai aset lancar lain
 - Pengukuran awal dan perubahan nilai aset biologi dan produk agriculture (IAS 41)
 - Ekstraksi hasil tambang (PSAK 29 dan 33)

Definisi ?



- **Pendapatan** adalah arus masuk 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 pemilik.
- **Nilai wajar**– jumlah suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas diselesaikan antara pihak yang berkeinginan dan memiliki pengetahuan memadai dalam suatu transaksi wajar.
- **Pendapatan** meliputi
 - Hanya arus kas bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh entitas itu sendiri

Penjelasan Definisi



- Jumlah yang ditagih untuk kepentingan pihak ketiga seperti pajak :
 - Bukan manfaat ekonomi yang mengalir ke entitas
 - Tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas

Dikeluarkan dari pendapatan
- Hubungan keagenan, :
 - jumlah yang ditagih untuk kepentingan prinsipal
 - Tidak mengakibatkan kenaikan equity

Bukan merupakan pendapatan dan yang diakui pendapatan hanya komisi yang diterima

Pengukuran

- Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang **diterima** atau **dapat diterima**
- Diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima dan dikurangi diskon atau rabat.
- Jika pendapatan ditangguhkan, nilai wajar ditentukan dengan mendiskontokan arus kas yang akan diterima dengan tingkat bunga tersirat (imputed).
- Pertukaran barang serupa tidak dianggap transaksi yang menghasilkan pendapatan.
- Pertukaran tidak serupa dianggap transaksi yang menghasilkan pendapatan.

Identifikasi

- Kriteria pengakuan dalam Pernyataan ini diterapkan secara terpisah pada setiap transaksi.
- Dalam kondisi tertentu kriteria diterapkan pada **komponen-komponen** yang dapat diidentifikasi secara terpisah dari suatu transaksi tunggal atau suatu transaksi tidak dapat dilepaskan dari transaksi lainnya maka dianggap sebagai transaksi tunggal.
 - Penjualan dengan kontrak pemeliharaan
 - Sale and leaseback

Penjualan barang



- Jika seluruh kondisi memenuhi
 - Entitas telah **memindahkan resiko** dan **manfaat** kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli;
 - Entita **tidak lagi melanjutkan pengelolaan** yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual
 - **Jumlah pendapatan** dapat diukur dengan **andal**.
 - Kemungkinan besar **manfaat ekonomi** yang terkait dengan transaksi tersebut akan **mengalir** ke entitas;
 - **Biaya** yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat **diukur secara andal**

Penjualan jasa



- Jika hasil transaksi penjualan jasa dapat diestimasi secara andal maka penjualan dapat diakui dengan acuan tingkat penyelesaian transaksi pada akhir periode pelaporan.
- Dapat diestimasi dengan andal jika memenuhi kriteria berikut:
 - **Jumlah pendapatan** dapat diukur secara **andal**.
 - Kemungkinan besar **manfaat ekonomi** sehubungan dengan transaksi tersebut akan **mengalir** ke entitas;
 - Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada akhir periode pelaporan dapat diukur secara andal; dan
 - **Biaya** yang timbul untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat **diukur secara andal**
- Jika hasil transaksi **tidak dapat diestimasi secara andal** maka pendapatan diakui hanya yang berkaitan dengan **beban yang telah diakui yang dapat dipulihkan**.

Penjualan jasa

- Estimasi andal dapat dibuat jika ada persetujuan
 - Hak masing-masing pihak dapat dipaksakan
 - Imbalan yang dipertukarkan
 - Cara dan syarat penyelesaian
- Metode untuk estimasi
 - a) Survei pekerjaan yang telah dilaksanakan
 - b) Jasa yang dilakukan hingga tanggal tertentu sebagai prosentase dari total jasa yang dilakukan;
 - c) Proporsi biaya yang timbul hingga tanggal tertentu dibagi estimasi total biaya.
 - c) Hanya biaya yang telah terjadi terkait jasa tersebut
 - d) Hanya biaya yang mencerminkan total biaya jasa tersebut

Pembayaran berkali dan uang muka tidak mencerminkan jasa yang dilakukan

Keguntungan Komisi Jasa

Penjualan jasa

Imbalan instalasi

- Diakui sebagai pendapatan dengan mengacu tahap penyelesaian, **kecuali** imbalan instalasi tidak signifikan terhadap penjualan produk, maka diakui pada saat penjualan

Imbalan jasa termasuk dalam harga produk

- Jumlah tersebut ditangguhkan dan diakui sebagai pendapatan selama periode jasa dilakukan. Jumlah yang ditangguhkan menutupi ekspektasi biaya jasa dalam perjanjian, bersamaan laba wajar atas jasa tersebut.

Komisi

Komisi iklan diakui ketika iklan terkait muncul sebelum dipublikasikan
Komisi produksi diakui mengacu pada tahap penyelesaian proyek.

Komisi keagenan asuransi

Diakui pada tanggal efektif permulaan atau pembaharuan atas polis atau selama periode polis jika agen disyaratkan untuk menjual jasa lebih lanjut selama umur polis

Bunga, royalti dan dividen



- Acuan umum:
 - Jika manfaat ekonomi akan mengalir pada entitas
 - Dapat diukur dengan andal
- Bunga – menggunakan suku bunga efektif
- Royalti – dasar akrual sesuai dengan substansi perjanjian
- Dividen – jika hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan

Pengungkapan



- Kebijakan akuntansi yang digunakan untuk pengakuan pendapatan termasuk metode yang digunakan menentukan penyelesaian transaksi penjualan jasa;
- Jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan yang berasal dari Penjualan barang, penjualan jasa dan bunga, royalti dan dividen.
- Jumlah pendapatan yang berasal dari pertukaran barang atau jasa yang tercakup dalam setiap kategori signifikan dari pendapatan.

Practical Issues – Accepted Practices



The timing of recognition	Criteria	Examples of practical application
During production (accretion)	<p>Revenues accrue over time, and no significant uncertainty exists as to measurability or collectibility.</p> <p>A contract of sale has been entered into and future costs can be estimated with reasonable accuracy.</p>	<p>Most services. The accrual of interest and dividend income.</p> <p>Accounting for construction contracts using the percentage-of-completion method.</p>
At the completion of production	<p>There is a ready market for the commodity that can rapidly absorb the quantity held by the entity; the commodity comprises interchangeable units; the market price should be determinable and stable; there should be insignificant marketing costs involved.</p>	<p>Certain precious metals and commodities.</p>

Practical Issues – Accepted Practices



The timing of recognition	Criteria	Examples of practical application
At the time of sale (but before delivery)	Goods must have already been acquired or manufactured; goods must be capable of immediate delivery to the customer; selling price has been established; all material related expenses (including delivery) have been ascertained; no significant uncertainties remain (e.g. ultimate cash collection, returns).	<p>Certain sales of goods (e.g. 'bill and hold' sales).</p> <p>Property sales where there is an irrevocable contract.</p>
On delivery	Criteria for recognition before delivery were not satisfied and no significant uncertainties remain.	<p>Most sales of goods and some services.</p> <p>Property sales where it is not certain that the sale will be completed.</p>

Practical Issues – Accepted Practices



The timing of recognition	Criteria	Examples of practical application
Subsequent to delivery	Significant uncertainty regarding collectibility existed at the time of delivery; at the time of sale it was not possible to value the consideration with sufficient accuracy.	Certain sales of goods and services (e.g. where the right of return exists). Goods shipped subject to conditions (e.g. installation and inspection/performance).
On an apportionment basis (the revenue allocation approach)	Where revenue represents the supply of initial and subsequent goods/services.	Franchise fees. Sale of goods with after sales service.

Lampiran



- **'Bill and hold' sales – penjualan ketika pengiriman ditunda sesuai permintaan pembeli tetapi pembeli mendapatkan hak milik dan menerima tagihan.**
 - kemungkinan besar pengiriman akan dilakukan
 - Barang sudah ditangan, teridentifikasi dan siap untuk dikirimkan ke pembeli pada saat penjualan diakui;
 - Pembeli secara khusus menyatakan instruksi pengiriman ditangguhkan
 - Berlaku syarat yang pembayaran yang lazim

Pendapatan tidak diakui ketika terdapat keinginan untuk memperoleh kembali atau memproduksi barang di waktu pengiriman.

Praktek



Barang dikirim tunduk pada suatu kondisi, pengakuan pada saat kondisi terpenuhi

- a) instalasi dan inspeksi – diakui setelah selesai kecuali jika instalasi sederhana dan inspeksi hanya dilakukan untuk penentuan akhir atas harga kontrak
- b) Persetujuan saat pembeli telah menegosiasikan hak terbatas atas pengembalian – diakui jika jangka waktu pengembalian berlalu
- c) Penjualan konsinyasi – diakui ketika barang dijual oleh penerima pihak ketiga.
- d) Pembayaran secara kas pada pengiriman penjualan – diakui jika pengiriman dilakukan dan kas diterima penjual atau agen

Praktek



Penjualan Layaway – penjualan yang mana barang akan dikirimkan jika pembeli telah melakukan pembayaran terakhir dalam suatu rangkaian cicilan

Pendapatan diakui pada saat barang dikirimkan.

Kecuali jika pengalaman menunjukkan semua penjualan terealisasi maka pendapatan dapat diakui ketika setoran yang signifikan diterima atas barang yang ada di tangan, diidentifikasi dan siap dikirimkan kepada pembeli

Praktek

Penjualan jual dan beli kembali (Sale and repurchase agreements) –

- **penjual secara bersamaan setuju untuk membeli kembali barang yang sama di kemudian hari atau**
- **penjual memiliki opsi beli untuk membeli kembali atau**
- **Pembeli memiliki opsi jual yang mensyaratkan pembelian kembali oleh penjual atas barang tersebut**

Perlu dianalisis apakah secara substansi penjual telah mengalihkan manfaat dan risiko kepemilikan.

Jika penjual mempertahankan manfaat dan risiko – perjanjian pendanaan sehingga tidak menimbulkan pendapatan.

Praktek



- **Penjualan cicilan** – pendapatan yang diatribusikan pada harga jual diakui pada tanggal penjualan. Harga jual = nilai kini dari cicilan. Bunga diakui sebagai pendapatan dengan menggunakan metode bunga efektif
- **Penjualan kepada perantara** – diakui jika manfaat dan risikonya telah beralih. Jika pembeli bertindak sebagai agen diberlakukan sebagai konsinyasi
- **Langganan publikasi** - pendapatan diakui atas dasar garis lurus selama periode. Jika beda dari waktu ke waktu diakui atas dasar penjualan yang dikirimkan

Contoh



- a. Perusahaan tambang memiliki perjanjian untuk menjual barang dengan pengiriman ditangguhkan kepada sebuah perusahaan pembangkit listrik. Dalam perjanjian tersebut perusahaan menagih sebesar 10 milyar untuk pengiriman 60.000 ton batubara. Pengiriman dilakukan atas permintaan perusahaan pembangkit. Sampai akhir periode pelaporan jumlah yang telah dikirimkan sebanyak 4.000 ton
- b. Perusahaan majalan menerima langganan pada tanggal 1 Juli sebanyak 600ribu. Tanggal pelaporan 31 Desember.
- c. Agen travel melalui internet menerima 20 juta dari pelanggan untuk booking suatu hotel secara online. Komisi yang diperoleh sebesar 3 juta, sisanya diberikan kepada hotel.

Ilustrasi 1



- A company sells goods to a customer for CU2,500 on 5 July 2007. Although delivery will take place as soon as possible, the company has given the customer an interest-free credit period of 12 months.
- The fair value of the consideration receivable is CU2,294. In other words, if the company tried to sell this debt to a debt factoring company it would expect to receive CU2,294 rather than CU2,500.
- The balance of CU206 represents interest revenue.
- Therefore the company should split the CU2,500 between revenue and interest.
- Revenue of CU2,294 should be recognised on 5 July 2007, with the balance of CU206 being recognised as interest revenue over the 12-month credit period.

Ilustrasi 2



- A motor car is sold for CU20,000 on 1 March 2007, and includes a two-year manufacturer's warranty. As a special promotion a deferred payment option is being offered by the manufacturer – 'buy now, pay in 12 months' time'. The dealer has a 31 December year end.
- The following steps are needed to account for the sale:
 - split the CU20,000 payment between the cash sale price and the effective interest;
 - recognise the cash sale price as revenue on 1 March;
 - recognise interest income for the 10 months' credit given in the accounting period in which the sale is recognised;
 - recognise the remaining 2 months' interest in the following period;
 - production and selling costs will be recognised in the same period that the revenue relating to the sale of the motor car is recognised;
 - a warranty provision will be set up in the period in which the revenue relating to the sale of the motor car is recognised for expected costs under the warranty provision (in accordance with IAS 37 *Provisions, contingent liabilities and contingent assets*); and
 - costs incurred under the warranty provision will be charged to the warranty provision to the extent that the provision covers the costs. Any excess costs incurred will be recognised in profit or loss and any balance remaining on the provision at the end of the second year will be released to profit or loss..

Ilustrasi 3



- An entity enters into a CU210,000 fixed price contract for the provision of services. At the end of 2007, the first accounting period, the contract is assessed as being one-third complete, and costs incurred to date are CU45,000.
- If costs to complete can be estimated reliably at CU90,000, the overall contract is profitable, as the total revenue of CU210,000 exceeds total costs (CU45,000 plus CU90,000). Revenue to be recognised in the first accounting period will be CU70,000, calculated as one-third of the total contract revenue. Costs of one-third of total estimated costs i.e. CU45,000 would also be recognised and matched against the related revenue.
- If the costs to complete cannot be estimated reliably, then the outcome of the total contract cannot be estimated reliably, and revenue is recognised to the extent that the costs incurred are believed to be recoverable from the client.

Ilustrasi 4



- An entity sells recorded music from emerging artists through a number of retail outlets. The outlets can return any unsold material within three months of receipt. The artists are unproven in a commercial market and it is unclear if the sale of the music will be successful.
- There is uncertainty about the timing of receipts from the retailers. This uncertainty is only removed when the retailer sells the music or the three-month period has expired. The risks and rewards of ownership do not pass until the retailer has sold the music.
- Revenue should be recognised at the end of the three-month return period, or when the retailer has sold the music if earlier (this could be based upon monthly returns demanded from the retailer).

Ilustrasi 5



- On the last day of the current accounting period an entity completes the handover of a new system to a client at an agreed price of CU800,000. The price includes after-sales support for the next two years. The cost of providing the support is estimated at CU48,000 per annum, and the entity earns a gross profit of 20% on support contracts.
- The after-sales support revenue should be deferred and recognised over the next two years and should include a reasonable element of profit. This is often computed by reference to similar contracts. The revenue deferred on the after-sales contract will be CU60,000 (cost and the 20% gross profit on selling price) per annum.
- The revenue to be recognised on the handover of the system will be CU680,000 (CU800,000 – (2 x CU60,000)).

Ilustrasi 6



- A supermarket awards loyalty points to customers who use the supermarket's own credit card to pay for purchases. The award is at the rate of one point for every CU250 charged to the card and each point entitles the customer to a certain credit against future purchases, without time limit. The supermarket estimates the fair value of each point at CU5 and in one period CU250 million is charged to the supermarket's credit card.
- The number of points awarded in this period is 1 million (CU250 million ÷ CU250) and at CU5 per point their total fair value is CU5 million.
- The supermarket defers revenue of CU5 million and recognises the other CU245 million immediately. The deferred revenue of CU5 million will be recognised as the award points are redeemed.

Review 1



- One of the conditions that must be satisfied in order to recognise revenue in a transaction involving the rendering of services is that the stage of completion of the transaction at the end of the reporting period can be measured reliably.
- Which TWO of the following methods for determining the stage of completion of a contract involving the rendering of services are specifically referred to in IAS18 *Revenue*, as being acceptable?
 - A. Costs incurred to date as a percentage of the estimated total costs of the transaction.**
 - B. Advances received to date as a percentage of the total amount receivable**
 - C. Surveys of work performed.**
 - D. Revenue to date divided by total contract revenue**

Review 2

- According to IAS18 *Revenue*, which *TWO* of the following conditions apply to the recognition of revenue for transactions involving the rendering of services?
 - A.** The amount of revenue can be measured reliably.
 - B.** The entity retains neither continuing managerial involvement nor effective control over the transaction.
 - C.** The significant risks and rewards of ownership have been transferred to the buyer
 - D.** The costs incurred for the transaction and the costs to complete the transaction can be measured reliably

Review 3

- The Ordessos Company sells goods to a third party via an agent. During 20X8 Ordessos supplies the agent with goods with a sales value of CU200,000.
- The agent charges a commission of 15%.
- Under IAS18 *Revenue*, how much revenue should each of Ordessos and the agent recognise in profit or loss for 20X8?

	<i>Ordessos</i>	<i>Agent</i>
A.	CU 170,000	CU 25,500
B.	CU 200,000	CU 25,500
C.	CU 170,000	CU 30,000
D.	CU 200,000	CU 30,000

Review 4

- The Khaki Company sells merchandise for CU8,000 to a customer on 31 December 20X7.
 - The terms of the sale agreement state that payment is due in one year's time. Khaki has an imputed rate of interest of 9%.
 - Under IAS18 *Revenue*, how much revenue should Khaki recognise in profit or loss for the year ended 31 December 20X7?
- A. CU 8,720**
- B. CU 7,339**
- C. Nil**
- D. CU 8,000**

Review 5



- The Marfak Company provides service contracts to customers for maintenance of their electrical systems. On 1 October 20X8 it agrees a fouryear contract with a major customer for CU154,000.
 - Costs over the period of the contract are reliably estimated at CU51,333.
 - Under IAS18 *Revenue*, how much revenue should the company recognise in profit or loss in the year ended 31 December 20X8?
- A. CU 9,625**
- B. CU 38,500**
- C. CU 3,208**
- D. CU 12,833**

Review 6

- On 1 July 20X7 The Otakamiro Company handed over to a client a new computer system. The contract price for the supply of the system and aftersales support for 12 months was CU800,000. Otakamiro estimates the cost of the after-sales support at CU120,000 and it normally marks up such costs by 50% when tendering for support contracts.
- Under IAS18 *Revenue*, the revenue Otakamiro should recognise in its financial year ended 31 December 20X7 is

- A. CU 620,000**
- B. CU 800,000**
- C. CU 710,000**
- D. Nil**

ISAK 10 (R2009) : PROGRAM LOYALITAS PELANGGAN

IFRIC 13: *Customer Loyalty Programmes*



Program Loyalitas Pelanggan



- Program loyalitas pelanggan - untuk memberikan insentif kepada pelanggan untuk membeli barang atau jasa.
 - Jika pelanggan membeli barang atau jasa, entitas akan memberikan penghargaan kredit kepada pelanggan (seringkali disebut sebagai “poin”).
 - Pelanggan dapat menukar (*redeem*) penghargaan kredit tersebut dengan barang atau jasa secara gratis atau dengan potongan harga.
- **Beberapa bentuk:**
 - Akumulasi poin untuk ditukarkan produk
 - Penghargaan dalam bentuk barang dan jasa dari pihak ketiga
 - Pemberian pesana berlanjut

Lingkup



- Untuk poin penghargaan yang :
 - Diberikan kepada pelanggan sebagai bagian dari transaksi penjualan
 - Bergantung pada pemenuhan setiap kondisi lebih lanjut yang disyaratkan, pelanggan dapat menukar barang atau jasa atau dengan potongan harga di masa depan

Permasalahan



- **Apakah kewajiban untuk menyediakan barang atau jasa di masa depan diakui dan diukur dengan :**
 - Mengalokasikan sejumlah tertentu imbalan yang diterima atau tagihan dari transaksi penjualan pada poin penghargaan dan menanggukhan pengakuan pendapatan; atau
 - Membukukan sejumlah biaya masa depan diestimasi untuk memberikan poin penghargaan
- **Jika imbalan dialokasikan ke poin**
 - Berapa jumlah yang dialokasikan
 - Kapan pendapatan diakui
 - Jika pihak ketiga memberikan poin penghargaan, bagaimana pendapatan diukur

Interpretasi



- Entitas mencatat poin sebagai komponen yang diidentifikasi secara terpisah dari penjualan pada saat diberikan (penjualan awal). Nilai wajar imbalan yang diterima dari penjualan awal dialokasikan antara:

- Poin penghargaan dan
- Komponen penjualan

Dengan mengacu pada nilai wajar, jika jumlah poin dijual secara terpisah

- Jika entitas sendiri memberikan penghargaan, maka entitas mengakui pendapatan pada saat poin penghargaan ditukar dan entitas telah memenuhi kewajiban.

Interpretasi

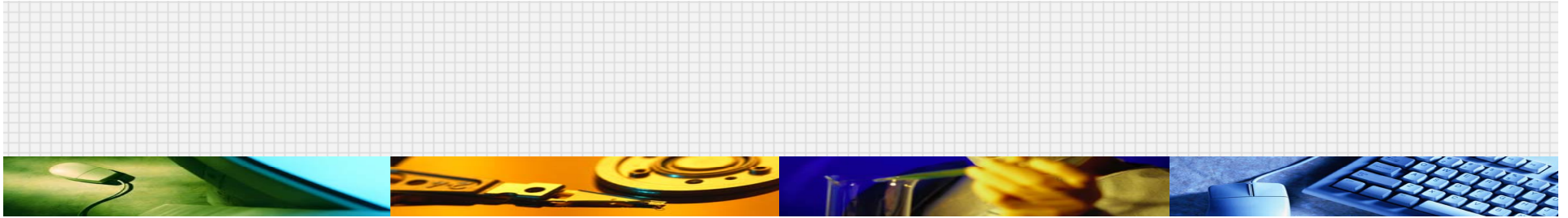


- Jika pihak ketiga memberikan penghargaan, entitas menilai apakah entitas mengakumulasi imbalan yang dialokasikan pada poin penghargaan untuk kepentingan sendiri atau untuk kepentingan pihak ketiga.
 - Jika mengakumulasikan imbalan untuk pihak ketiga, maka entitas:
 - Mengukur pendapatan sebagai jumlah neto yang diperoleh untuk kepentingan sendiri yaitu perbedaan antara imbalan yang dialokasikan pada poin penghargaan dan jumlah terutang kepada pihak ketiga yang mengadakan poin
 - Mengakui jumlah neto tersebut sebagai pendapatan saat pihak ketiga berkewajiban untuk mengadakan penghargaan
 - Jika entitas mengakumulasikan imbalan untuk kepentingan sendiri, maka entitas :
 - mengukur pendapatan sebesar imbalan bruto yang dialokasikan ke poin penghargaan
 - mengakui pendapatan pada saat pemenuhan kewajiban terhadap poin penghargaan.

Interpretasi



- Jika biaya yang tidak dapat dihindari dalam memberikan penghargaan melebihi imbalan yang diterima dan dapat ditagihkan (yang dialokasikan sebagai pendapatan) maka entitas memiliki kontrak memberatkan.
- Liabilitas diakui atas kelebihan tersebut sesuai dengan PSAK 57.
- Kebutuhan untuk mengakui liabilitas dapat terjadi jika biaya yang diperkirakan untuk memberikan poin penghargaan meningkat.



TERIMA KASIH

Dwi Martani

Departemen Akuntansi FEUI

martani@ui.ac.id atau dwimartani@yahoo.com

08161932935 atau 081318227080