

PSAK 115

Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan

Disclaimer

- Materi didasarkan pada PSAK dan ISAK yang berlaku pada saat slide ini dipresentasikan.
- Materi merupakan bahan pengajaran, bukan saran atas transaksi tertentu. Perlakuan akuntansi sangat dipengaruhi fakta dan keadaan transaksi.
- Jika terdapat perbedaan antara materi ini dan standar terkini, yang berlaku adalah ketentuan dalam standar.
- Sebagian contoh dan penjelasan merupakan pendapat pribadi pembicara dan tidak mewakili institusi tempat pembicara bekerja.

Agenda

01 Pendapatan dalam PSAK

02 PSAK 115: model lima langkah

03 Biaya kontrak, penyajian, dan pengungkapan

04 Pedoman penerapan (PP): topik khusus

05 Contoh ilustrasi per tema



01
PENDAPATAN DALAM PSAK

Penghasilan dalam Kerangka Konseptual

Definisi

- **Penghasilan**: kenaikan aset atau penurunan liabilitas yang menaikkan ekuitas, selain kontribusi pemegang klaim ekuitas (KKPK 4.68)
- **Pendapatan**: penghasilan dari aktivitas normal entitas (PSAK 115, Lampiran A)
- **Keuntungan**: penghasilan lain di luar aktivitas normal, misalnya laba pelepasan aset tetap

Pengakuan

- Diakui bila memenuhi definisi dan menghasilkan informasi yang relevan serta representasi tepat (KKPK 5.7)
- Pengakuan penghasilan terjadi bersamaan dengan kenaikan aset atau penurunan liabilitas (KKPK 5.4)
- KKPK tidak menggantikan PSAK: kapan dan berapa pendapatan diakui diatur PSAK 115

Evolusi Pengaturan Pendapatan

Periode	Pengaturan	Ciri utama
1994–2010	PSAK 23 Pendapatan (direvisi 2010 mengacu IAS 18)	Risiko dan manfaat beralih; nilai wajar imbalan
Sebelum 2020	PSAK 34 Kontrak Konstruksi; PSAK 44 Real Estat	Persentase penyelesaian; akrual penuh vs metode deposit
Sebelum 2020	ISAK 10 Loyalitas Pelanggan; ISAK 21 Konstruksi Real Estat; ISAK 27 Pengalihan Aset dari Pelanggan	Interpretasi untuk transaksi khusus
2017	PSAK 72 disahkan (adopsi IFRS 15)	Satu model berbasis pengendalian untuk semua kontrak dengan pelanggan
1 Jan 2020	PSAK 72 efektif; PSAK 23, 34, 44 dan ISAK terkait dicabut	Penerapan awal dengan ketentuan transisi
1 Jan 2024	Penomoran baru: PSAK 72 menjadi PSAK 115	Isi tidak berubah

Model Lama vs PSAK 115

Aspek	PSAK 23, 34, 44 (lama)	PSAK 115
Dasar pengakuan	Alih risiko dan manfaat; tahap penyelesaian	Pengalihan pengendalian kepada pelanggan
Kerangka	Beberapa standar per jenis transaksi atau industri	Satu model lima langkah
Pengukuran	Nilai wajar imbalan	Harga transaksi, termasuk imbalan variabel yang dibatasi
Elemen ganda	Pedoman terbatas	Kewajiban pelaksanaan dan alokasi harga jual berdiri sendiri
Real estat	Akrual penuh atau metode deposit	Sepanjang waktu atau pada waktu tertentu sesuai kriteria pengendalian
Pengungkapan	Terbatas	Luas: disagregasi, saldo kontrak, sisa kewajiban pelaksanaan

02

PSAK 115:

MODEL LIMA LANGKAH

Sekilas PSAK 115

Asal

- Adopsi IFRS 15 (IASB–FASB, 2014; klarifikasi 2016)
- Disahkan 2017 sebagai PSAK 72, efektif 1 Januari 2020
- Menjadi PSAK 115 sejak 1 Januari 2024

Struktur

- Standar (par. 1–129)
- Lampiran A Definisi; B Pedoman Penerapan (PP); C Tanggal Efektif dan Transisi; D Amendemen
- Contoh Ilustratif (CI) dan Dasar Kesimpulan

Karakter

- Berbasis prinsip
- Satu model untuk semua industri
- Membutuhkan pertimbangan signifikan dan pengungkapan yang luas

Tujuan dan Prinsip Inti

Tujuan (par. 1): menetapkan prinsip pelaporan informasi yang berguna tentang **sifat, jumlah, waktu, dan ketidakpastian** pendapatan dan arus kas dari kontrak dengan pelanggan.

Prinsip inti (par. 2): entitas mengakui pendapatan untuk menggambarkan pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan, sebesar imbalan yang diperkirakan menjadi hak entitas dalam pertukaran barang atau jasa tersebut.

- Entitas mempertimbangkan syarat kontrak serta seluruh fakta dan keadaan relevan, dan menerapkan standar secara konsisten (par. 3)
- **Cara praktis portofolio**: standar boleh diterapkan pada portofolio kontrak serupa bila dampaknya tidak berbeda material (par. 4)

Ruang Lingkup

Diterapkan pada **seluruh kontrak dengan pelanggan**, kecuali (par. 5):

Dikecualikan	Standar yang berlaku
Sewa	PSAK 116 Sewa
Kontrak asuransi	PSAK 117 Kontrak Asuransi (efektif 2025)
Instrumen keuangan dan hak atau kewajiban kontraktual lain	PSAK 109, PSAK 110, PSAK 111, PSAK 227, PSAK 228
Pertukaran nonmoneter antarentitas dalam lini usaha sama untuk memfasilitasi penjualan	Di luar ruang lingkup (contoh: tukar-menukar minyak antarperusahaan)

- **Pelanggan**: pihak yang berkontrak untuk memperoleh barang atau jasa hasil aktivitas normal entitas dengan imbalan (par. 6)
- Kontrak yang sebagian masuk standar lain: terapkan dulu ketentuan pemisahan dan pengukuran standar lain (par. 7)

Model Lima Langkah

1	Identifikasi kontrak dengan pelanggan	par. 9–21
2	Identifikasi kewajiban pelaksanaan	par. 22–30
3	Tentukan harga transaksi	par. 46–72
4	Alokasikan harga transaksi ke kewajiban pelaksanaan	par. 73–90
5	Akui pendapatan saat (selama) kewajiban pelaksanaan diselesaikan	par. 31–45

Pengakuan
Langkah 1, 2, 5

Pengukuran
Langkah 3, 4

Kriteria Kontrak (par. 9a–d)

Entitas mencatat kontrak dengan pelanggan yang termasuk dalam ruang lingkup Pernyataan ini hanya jika **seluruh** kriteria berikut terpenuhi:

(a) 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;

(b) entitas dapat mengidentifikasi hak setiap pihak mengenai barang atau jasa yang akan dialihkan;

(c) entitas dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran barang atau jasa yang akan dialihkan;

(d) kontrak memiliki substansi komersial (yaitu risiko, waktu, atau jumlah arus kas masa depan entitas diperkirakan berubah sebagai akibat dari kontrak); dan

Kriteria Kontrak (par. 9e)

(e) kemungkinan besar entitas akan menagih imbalan yang akan menjadi haknya dalam pertukaran barang atau jasa yang akan dialihkan kepada pelanggan. Dalam mengevaluasi apakah kolektibilitas jumlah imbalan adalah kemungkinan besar, entitas hanya mempertimbangkan kemampuan dan intensi pelanggan untuk membayar jumlah imbalan ketika jatuh tempo. Jumlah imbalan yang akan menjadi hak entitas dapat lebih kecil daripada harga yang dinyatakan dalam kontrak jika imbalan bersifat variabel karena entitas dapat menawarkan konsesi harga kepada pelanggan (lihat paragraf 52).

Teks par. 9 mengacu PSAK 115 (dahulu PSAK 72). Kolektibilitas dinilai atas imbalan yang menjadi hak entitas (setelah konsesi harga), bukan harga kontrak.

Kontrak: Definisi dan Penilaian Ulang

Kontrak (par. 10)

Perjanjian antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan hak dan kewajiban yang **dapat dipaksakan**; dapat tertulis, lisan, atau tersirat dari praktik bisnis

Penilaian ulang (par. 13)

Bila kriteria par. 9 terpenuhi di awal, entitas **tidak** menilai ulang kecuali ada indikasi perubahan signifikan atas fakta dan keadaan

Contoh: kemampuan bayar pelanggan memburuk signifikan → nilai ulang kriteria par. 9(e) untuk barang atau jasa yang belum dialihkan (CI Contoh 4).

Bila Kriteria Kontrak Belum Terpenuhi

Imbalan diterima (par. 14–16)

- Entitas terus menilai apakah kriteria par. 9 kemudian terpenuhi
- Imbalan yang diterima diakui sebagai pendapatan **hanya jika**:
  - tidak ada sisa kewajiban dan seluruh imbalan telah diterima serta tidak dapat dikembalikan; atau
  - kontrak telah diakhiri dan imbalan tidak dapat dikembalikan
- Selain itu, imbalan diakui sebagai **liabilitas**

Kontrak belum terlaksana (par. 11–12)

- Jangka kontrak = periode hak dan kewajiban yang dapat dipaksakan
- **Tidak ada kontrak** bila setiap pihak berhak sepihak mengakhiri kontrak yang belum dilaksanakan tanpa kompensasi
- Belum dilaksanakan: entitas belum mengalihkan apa pun dan belum menerima atau berhak atas imbalan

Kombinasi Kontrak (par. 17)

Dua kontrak atau lebih dengan pelanggan yang sama (atau pihak berelasinya), dibuat pada waktu yang sama atau hampir sama, digabung menjadi satu kontrak bila **satu atau lebih** kriteria berikut terpenuhi:

a. Satu paket	b. Harga bergantung	c. Satu kewajiban
Dinegosiasikan sebagai satu paket dengan tujuan komersial tunggal	Imbalan satu kontrak bergantung pada harga atau pelaksanaan kontrak lain	Barang atau jasa yang dijanjikan merupakan satu kewajiban pelaksanaan

Kombinasi menentukan unit perhitungan: alokasi harga dan pola pengakuan bisa berubah dibanding bila tiap kontrak dicatat terpisah.

Modifikasi Kontrak (par. 18–21)

Modifikasi = perubahan ruang lingkup dan/atau harga yang disetujui para pihak; termasuk perubahan yang belum disepakati harganya bila hak dapat dipaksakan (par. 18–19).

Ada tambahan barang/jasa **distinct** dengan harga sesuai **harga jual berdiri sendiri**?	Ya → **kontrak terpisah** (par. 20)
Jika tidak: sisa barang/jasa **distinct** dari yang sudah dialihkan?	Ya → **penghentian kontrak lama dan kontrak baru** (prospektif, par. 21a)
Jika tidak: sisa barang/jasa merupakan bagian kewajiban pelaksanaan yang sebagian sudah diselesaikan?	Ya → **bagian kontrak yang ada**: penyesuaian kumulatif (catch-up, par. 21b)

Bila sisa barang/jasa merupakan campuran keduanya → kombinasi perlakuan (par. 21c).

Kewajiban Pelaksanaan (par. 22–26)

Definisi

- Janji mengalihkan kepada pelanggan:
  - barang atau jasa (atau paket) yang **distinct**; atau
  - **serangkaian** barang atau jasa distinct yang secara substansial sama dengan pola pengalihan sama (par. 22–23)
- Janji dapat tersirat dari praktik bisnis atau kebijakan yang dipublikasikan (par. 24)

Yang perlu dicermati

- Aktivitas penyiapan (set-up) yang tidak mengalihkan barang atau jasa **bukan** kewajiban pelaksanaan (par. 25)
- Contoh janji (par. 26): menjual barang, mengatur pihak lain (agen), siap sedia (stand-ready), konstruksi, lisensi, opsi pembelian tambahan

Barang atau Jasa yang Distinct (par. 27 –30)

a. Dapat dibedakan

Pelanggan dapat memperoleh manfaat dari barang atau jasa itu sendiri atau bersama sumber daya lain yang siap tersedia

b. Distinct dalam konteks kontrak

Janji mengalihkan barang atau jasa dapat diidentifikasi terpisah dari janji lain dalam kontrak

Tidak dapat diidentifikasi terpisah bila (par. 29):

- Entitas memberikan jasa integrasi signifikan menjadi output gabungan
- Satu barang atau jasa memodifikasi atau mengustomisasi secara signifikan barang atau jasa lain
- Barang atau jasa sangat saling bergantung atau saling terkait

Bila tidak distinct, gabungkan dengan barang atau jasa lain sampai terbentuk paket yang distinct (par. 30).

Harga Transaksi (par. 46–49)

Harga transaksi: jumlah imbalan yang diperkirakan menjadi hak entitas, **tidak termasuk** jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga (misalnya PPN). Diasumsikan barang atau jasa dialihkan sesuai kontrak yang tidak dibatalkan (par. 49).

Imbalan variabel	Komponen pendanaan	Imbalan nonkas	Utang imbalan kepada pelanggan
Termasuk pembatasan estimasi (par. 50–59)	Signifikan atau tidak (par. 60–65)	Diukur pada nilai wajar (par. 66–69)	Pengurang harga transaksi (par. 70–72)

Setiap komponen dibahas: konsep → aplikasi → contoh soal di bagian 05.

Imbalan Variabel: Konsep (par. 50–52)

Bila imbalan yang dijanjikan mencakup jumlah variabel, entitas **mengestimasi** jumlah imbalan yang akan menjadi haknya (par. 50).

Bentuk (par. 51)

- Diskon, rabat, pengembalian dana, kredit, konsesi harga, insentif, bonus kinerja, penalti
- Hak atas imbalan bergantung pada peristiwa masa depan: produk dijual dengan hak retur; bonus bila tonggak tercapai

Variabel walau tidak tertulis (par. 52)

- Pelanggan memiliki ekspektasi valid bahwa entitas akan menerima kurang dari harga kontrak (praktik bisnis, kebijakan, pernyataan)
- Fakta menunjukkan niat entitas sejak awal untuk memberi konsesi harga

Contoh soal: slide 59–60

Imbalan Variabel: Aplikasi Estimasi

Metode (par. 53)	Cara	Tepat digunakan bila
Nilai ekspektasian	Σ (probabilitas × jumlah imbalan)	Banyak kontrak serupa atau banyak kemungkinan hasil
Jumlah paling mungkin	Satu jumlah dengan kemungkinan tertinggi	Hanya dua kemungkinan hasil (bonus dapat/tidak)

- Pilih metode yang paling baik memprediksi imbalan; terapkan **konsisten** selama kontrak (par. 54)
- Gunakan informasi yang tersedia secara wajar: historis, kini, dan prakiraan
- Imbalan yang diperkirakan dikembalikan → **liabilitas pengembalian**, diperbarui setiap akhir periode (par. 55)

Contoh soal: slide 59 dan 62

Imbalan Variabel: Aplikasi Pembatasan

Imbalan variabel masuk harga transaksi hanya jika **sangat mungkin** tidak terjadi pembalikan signifikan atas pendapatan kumulatif saat ketidakpastian selesai (par. 56).

Faktor yang memperbesar kemungkinan pembalikan (par. 57):

- Sangat rentan terhadap faktor di luar pengaruh entitas (pasar, cuaca, pihak ketiga)
- Ketidakpastian baru selesai dalam waktu lama
- Pengalaman atas kontrak serupa terbatas
- Praktik memberi konsesi harga atau mengubah syarat pembayaran
- Rentang kemungkinan imbalan lebar

Pengecualian: royalti berbasis penjualan atau penggunaan atas lisensi kekayaan intelektual (PP63). Estimasi dan pembatasan dinilai ulang setiap akhir periode (par. 59).

Contoh soal: slide 61

Imbalan Variabel: Aplikasi Hak Retur (PP20–PP27)

Saat pengendalian beralih, entitas mengakui:

Pendapatan	Liabilitas pengembalian	Aset hak pemulihan produk
Hanya untuk produk yang diperkirakan tidak diretur	Imbalan yang diperkirakan dikembalikan kepada pelanggan	Nilai tercatat produk dikurangi perkiraan biaya pemulihan dan penurunan nilai

- Aset disajikan terpisah dari liabilitas pengembalian; keduanya diperbarui setiap akhir periode
- Penukaran dengan produk sejenis (jenis, kualitas, kondisi, dan harga sama, misalnya beda ukuran) bukan retur (PP26)

Komponen Pendanaan: Konsep (par. 60–62)

Imbalan disesuaikan atas nilai waktu uang bila jadwal pembayaran memberi pelanggan atau entitas **manfaat pendanaan signifikan**, agar pendapatan mencerminkan **harga tunai** saat pengendalian beralih (par. 60–61).

Pembayaran tertunda	Pembayaran di muka
• Entitas mendanai pelanggan • Pendapatan < imbalan nominal; selisihnya **pendapatan bunga**	• Pelanggan mendanai entitas • Pendapatan > kas diterima; selisihnya **beban bunga**

Tidak ada komponen pendanaan signifikan bila (par. 62):

- Dibayar di muka dan waktu pengalihan ditentukan pelanggan (misalnya kartu prabayar)
- Imbalan variabel bergantung pada peristiwa di luar kendali (misalnya royalti berbasis penjualan)
- Selisih timbul karena alasan selain pendanaan (misalnya retensi sebagai perlindungan)

Contoh soal: slide 63–64

Komponen Pendanaan: Aplikasi (par. 61–65)

1. Nilai signifikansi: selisih imbalan dengan harga tunai, lamanya jarak pengalihan dan pembayaran, suku bunga pasar (par. 61)

2. **Cara praktis**: tidak perlu disesuaikan bila jarak ≤ 1 tahun (par. 63)

3. Tingkat diskonto = tingkat dalam transaksi pendanaan terpisah, mencerminkan risiko kredit pihak yang didanai; **tidak diperbarui** (par. 64)

4. Pendapatan = nilai kini imbalan; bunga diakui selama periode pendanaan dan disajikan **terpisah** dari pendapatan kontrak (par. 65)

Imbalan Nonkas: Konsep (par. 66–67)

Imbalan dalam bentuk selain kas, misalnya barang, jasa, saham, atau aset lain, yang dijanjikan pelanggan sebagai pembayaran.

Pengukuran dasar (par. 66)

Imbalan nonkas diukur pada **nilai wajar**

Bila nilai wajar tidak dapat diestimasi (par. 67)

Diukur secara tidak langsung dengan merujuk **harga jual berdiri sendiri** barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan

Contoh praktik: jasa dibayar dengan saham perusahaan rintisan, pertukaran barang, atau jasa iklan.

Contoh soal: slide 65

Imbalan Nonkas: Aplikasi (par. 68–69)

Situasi	Perlakuan
Nilai wajar berubah karena bentuk imbalan (misalnya harga saham)	Tidak dibatasi; perubahan setelah pengakuan awal bukan pendapatan, tetapi sesuai standar aset terkait (misalnya PSAK 109)
Nilai wajar berubah karena alasan lain (misalnya kinerja entitas)	Diperlakukan sebagai imbalan variabel dan dibatasi (par. 56–58)
Pelanggan menyumbang bahan, peralatan, atau tenaga kerja	Dicatat sebagai imbalan nonkas **bila entitas memperoleh pengendalian** atas sumbangan tersebut (par. 69)

Tanggal pengukuran tidak diatur eksplisit dalam PSAK 115/IFRS 15; praktik beragam (awal kontrak atau saat imbalan diterima). Tetapkan kebijakan, terapkan konsisten, dan ungkapkan.

Utang Imbalan kepada Pelanggan: Konsep

Mencakup kas yang dibayar atau akan dibayar kepada pelanggan (atau pihak lain yang membeli dari pelanggan), serta kredit atau item lain (kupon, voucher) yang dapat dikurangkan dari utang pelanggan kepada entitas (par. 70).

Perlakuan dasar	Contoh
Pengurang harga transaksi, kecuali sebagai pembayaran atas barang atau jasa distinct dari pelanggan	• Slotting fee kepada peritel • Rabat atau kupon kepada konsumen akhir • Kontribusi iklan bersama

Bila jumlahnya variabel (misalnya rabat yang diharapkan), diestimasi sebagai imbalan variabel.

Contoh soal: slide 66

Utang Imbalan kepada Pelanggan: Aplikasi

Pembayaran untuk barang atau jasa **distinct** dari pelanggan?	Tidak → seluruhnya **pengurang harga transaksi**
Ya, dan nilai wajar barang atau jasa dapat diestimasi?	Ya → dicatat sebagai pembelian dari pemasok; **kelebihan** di atas nilai wajar → pengurang harga transaksi (par. 71)
Ya, tetapi nilai wajar tidak dapat diestimasi	→ seluruhnya **pengurang harga transaksi** (par. 71)

Waktu pengakuan pengurang pendapatan: saat **yang lebih akhir** antara (a) pendapatan atas barang atau jasa terkait diakui, dan (b) entitas membayar atau berjanji membayar, termasuk janji tersirat dari praktik bisnis (par. 72).

Alokasi Harga Transaksi (par. 73–80)

Harga transaksi dialokasikan ke setiap kewajiban pelaksanaan berdasarkan **harga jual berdiri sendiri relatif** (par. 74). Bukti terbaik: harga teramati saat barang atau jasa dijual terpisah (par. 77).

Metode estimasi (par. 79)	Penjelasan
Penilaian pasar yang disesuaikan	Harga yang bersedia dibayar pelanggan di pasar; dapat merujuk harga pesaing
Biaya ekspektasian plus marjin	Perkiraan biaya memenuhi kewajiban ditambah marjin yang wajar
Residual	Harga transaksi dikurangi harga jual berdiri sendiri teramati; hanya bila harga sangat bervariasi atau belum ditetapkan

Alokasi Diskon dan Perubahan Harga

Diskon (par. 81–83)

- Dialokasikan proporsional ke semua kewajiban
- Ke sebagian kewajiban saja hanya bila ada bukti teramati

Imbalan variabel (par. 84–86)

- Dapat dialokasikan seluruhnya ke satu kewajiban atau satu unit dalam serangkaian
- Syarat: terkait khusus dan sesuai tujuan alokasi

Perubahan harga (par. 87–90)

- Dialokasikan dengan dasar sama seperti awal kontrak
- Tidak dialokasi ulang karena perubahan harga jual berdiri sendiri

Bagian perubahan harga yang teralokasi ke kewajiban yang sudah diselesaikan diakui sebagai pendapatan (atau pengurang) pada periode perubahan.

Pengalihan Pengendalian (par. 31–38)

Pengendalian: kemampuan mengarahkan penggunaan dan memperoleh secara substansial seluruh manfaat atas aset, termasuk mencegah pihak lain (par. 33). Di awal kontrak, tentukan apakah kewajiban diselesaikan **sepanjang waktu** atau **pada waktu tertentu** (par. 32).

Indikator pengalihan pengendalian pada waktu tertentu (par. 38):

- Entitas memiliki hak kini atas pembayaran
- Pelanggan memiliki hak kepemilikan legal
- Entitas telah mengalihkan kepemilikan fisik (perhatikan konsinyasi dan bill-and-hold)
- Pelanggan menanggung risiko dan manfaat signifikan kepemilikan
- Pelanggan telah menerima aset

Kriteria Sepanjang Waktu (par. 35)

Pendapatan diakui sepanjang waktu bila **salah satu** kriteria terpenuhi:

a. Diterima dan dikonsumsi	b. Aset dikendalikan pelanggan	c. Tanpa penggunaan alternatif
Pelanggan menerima dan mengonsumsi manfaat bersamaan dengan kinerja entitas (contoh: jasa kebersihan)	Kinerja menciptakan atau meningkatkan aset yang dikendalikan pelanggan (contoh: konstruksi di tanah pelanggan)	Aset tidak dapat dialihkan ke penggunaan lain dan entitas berhak atas pembayaran yang dapat dipaksakan atas kinerja sampai saat ini

Hak pembayaran mencakup biaya plus marjin wajar atas kinerja sampai saat ini (PP09). Bila tidak ada kriteria terpenuhi → pada waktu tertentu (par. 38).

Mengukur Kemajuan (par. 39–45; PP14–PP19)

Metode output

- Survei kinerja yang diselesaikan
- Penilaian hasil atau tonggak capaian
- Unit diproduksi atau dikirim
- Waktu berlalu
- **Cara praktis**: hak menagih yang sesuai nilai kinerja (PP16)

Metode input

- Biaya terjadi (cost-to-cost)
- Jam tenaga kerja atau jam mesin
- Sumber daya yang dikonsumsi
- Keluarkan biaya yang tidak mencerminkan kinerja; bahan belum terpasang diakui pada marjin nol (PP19)

Satu metode per kewajiban, konsisten untuk kewajiban serupa (par. 40). Bila kemajuan belum dapat diukur andal tetapi biaya diperkirakan pulih, pendapatan diakui sebesar biaya terjadi (par. 45).

03

BIAYA KONTRAK, PENYAJIAN, DAN PENGUNGKAPAN

Biaya Kontrak (par. 91–98)

Biaya inkremental memperoleh kontrak

- Biaya yang tidak terjadi bila kontrak tidak diperoleh (misalnya komisi penjualan)
- Diakui sebagai **aset** bila diperkirakan dipulihkan (par. 91)
- Biaya yang terjadi terlepas kontrak diperoleh → beban, kecuali ditagihkan eksplisit ke pelanggan (par. 93)
- **Cara praktis**: periode amortisasi ≤ 1 tahun boleh langsung dibebankan (par. 94)

Biaya memenuhi kontrak

- Bila tidak diatur standar lain (persediaan, aset tetap, aset takberwujud), diakui aset jika (par. 95):
  - terkait langsung dengan kontrak
  - menghasilkan atau meningkatkan sumber daya untuk kewajiban masa depan
  - diperkirakan dipulihkan
- Selalu beban: umum dan administrasi, pemborosan, biaya kewajiban yang sudah diselesaikan (par. 98)

Amortisasi dan Penurunan Nilai (par. 99–104)

Amortisasi

- Sistematis sesuai pola pengalihan barang atau jasa terkait, termasuk kontrak antisipasian (pembaruan)
- Perubahan signifikan → perubahan estimasi (PSAK 208)

Penurunan nilai

- Rugi bila nilai tercatat > sisa imbalan yang diharapkan dikurangi biaya yang belum dibebankan
- Pemulihan diperbolehkan, terbatas pada nilai tercatat tanpa penurunan nilai

Urutan: uji aset dalam standar lain lebih dulu (misalnya PSAK 202, 216, 238), lalu aset biaya kontrak, kemudian unit penghasil kas sesuai PSAK 236 (par. 103).

Penyajian (par. 105–109)

Bila salah satu pihak telah melaksanakan kontrak, sajikan posisi kontrak berdasarkan hubungan kinerja entitas dan pembayaran pelanggan:

Aset kontrak	Piutang	Liabilitas kontrak
Hak atas imbalan yang **bersyarat** selain berlalunya waktu (misalnya menunggu penyelesaian tahap berikutnya)	Hak atas imbalan **tanpa syarat**: hanya menunggu jatuh tempo; diukur sesuai PSAK 109	Imbalan diterima atau jatuh tempo **sebelum** entitas mengalihkan barang atau jasa

Penurunan nilai aset kontrak dan piutang diukur sesuai PSAK 109. Entitas boleh memakai istilah lain, asalkan tetap membedakan piutang dari aset kontrak (par. 109).

Pengungkapan (par. 110–129)

Tujuan: pengguna memahami sifat, jumlah, waktu, dan ketidakpastian pendapatan dan arus kas dari kontrak dengan pelanggan (par. 110).

Kelompok	Informasi utama
Kontrak dengan pelanggan	Disagregasi pendapatan (par. 114); saldo kontrak (par. 116–118); kewajiban pelaksanaan (par. 119); harga transaksi untuk sisa kewajiban (par. 120–122)
Pertimbangan signifikan	Waktu penyelesaian kewajiban (par. 124–125); penentuan dan alokasi harga transaksi (par. 126)
Aset biaya kontrak	Pertimbangan, metode amortisasi, saldo per kategori (par. 127–128)
Cara praktis	Fakta penggunaan cara praktis par. 63 dan par. 94 (par. 129)

Peta Rujukan: Contoh Ilustratif (1)

Tema	Paragraf	Contoh ilustratif
Mengidentifikasi kontrak	par. 9–16	Contoh 1–4
Modifikasi kontrak	par. 18–21	Contoh 5–9
Kewajiban pelaksanaan	par. 22–30	Contoh 10–12
Diselesaikan sepanjang waktu	par. 35–37; PP02–PP13	Contoh 13–17
Mengukur kemajuan	par. 39–45; PP14–PP19	Contoh 18–19
Imbalan variabel dan pembatasan	par. 50–59	Contoh 20–25
Komponen pendanaan signifikan	par. 60–65	Contoh 26–30
Imbalan nonkas; utang imbalan	par. 66–72	Contoh 31–32
Alokasi harga transaksi	par. 73–86	Contoh 33–35
Biaya kontrak	par. 91–104	Contoh 36–37

Peta Rujukan: Contoh Ilustratif (2)

Tema	Paragraf	Contoh ilustratif
Penyajian	par. 105–109	Contoh 38–40
Pengungkapan	par. 110–129	Contoh 41–43
Garansi	PP28–PP33	Contoh 44
Prinsipal vs agen	PP34–PP38	Contoh 45–48A
Opsi pelanggan	PP39–PP43	Contoh 49–52
Fee di muka tidak dapat dikembalikan	PP48–PP51	Contoh 53
Lisensi	PP52–PP63	Contoh 54–61
Perjanjian pembelian kembali	PP64–PP76	Contoh 62
Bill-and-hold	PP79–PP82	Contoh 63

Rujukan

Buletin Implementasi DSAK IAI

Buletin Implementasi 1

- Pengakuan pendapatan kontrak real estat
- Kontrak real estat yang mencakup pengalihan tanah
- Hak atas pembayaran kinerja sampai saat ini
- Biaya memenuhi kontrak

Buletin Implementasi 2

- Penilaian barang atau jasa yang dijanjikan
- Kompensasi keterlambatan atau pembatalan
- Biaya pelatihan untuk memenuhi kontrak
- Prinsipal vs agen: pengecer perangkat lunak

Buletin implementasi bukan bagian SAK; berfungsi sebagai panduan penerapan.

04
PEDOMAN PENERAPAN (PP)

Topik Khusus

Prinsipal atau Agen (PP34–PP38)

Prinsip

- Identifikasi barang atau jasa spesifik yang diberikan kepada pelanggan
- **Prinsipal**: mengendalikan barang atau jasa sebelum dialihkan → pendapatan **bruto**
- **Agen**: mengatur agar pihak lain menyediakan → pendapatan **neto** (fee atau komisi)

Indikator prinsipal (PP37)

- Bertanggung jawab utama memenuhi janji
- Menanggung risiko persediaan sebelum atau sesudah pengalihan
- Memiliki diskresi menetapkan harga

Contoh: platform marketplace dan agen perjalanan umumnya agen; pengecer yang membeli dan menyimpan persediaan umumnya prinsipal. Indikator membantu penilaian, bukan pengganti uji pengendalian.

Topik Khusus

Opsi Pelanggan dan Loyalitas (PP39–PP43)

Opsi memperoleh barang atau jasa tambahan merupakan kewajiban pelaksanaan bila memberikan **hak material** yang tidak akan diperoleh tanpa kontrak (misalnya diskon di atas diskon yang biasa diberikan).

- Alokasikan harga transaksi ke opsi berdasarkan harga jual berdiri sendiri: diskon yang diperoleh × kemungkinan opsi digunakan (PP42)
- Pendapatan opsi diakui saat opsi digunakan atau kedaluwarsa
- Opsi dengan harga sesuai harga jual berdiri sendiri bukan hak material, hanya penawaran pemasaran
- Poin loyalitas = hak material: sebagian harga transaksi dialokasikan ke poin

Contoh ilustratif terkait: Contoh 49–52 (voucher diskon, opsi pembaruan, program loyalitas).

Topik Khusus

Garansi (PP28–PP33)

Aspek	Garansi jenis jaminan (assurance)	Garansi jenis jasa (service)
Substansi	Menjamin produk sesuai spesifikasi yang disepakati	Jasa tambahan di luar jaminan spesifikasi; atau dapat dibeli terpisah
Perlakuan	Provisi sesuai PSAK 237	Kewajiban pelaksanaan; harga transaksi dialokasikan
Contoh	Garansi pabrik 1 tahun untuk cacat produksi	Perpanjangan garansi 3 tahun yang dijual terpisah

- Faktor penilaian (PP31): diwajibkan hukum (indikasi jaminan), lama periode cakupan, sifat tugas yang dijanjikan
- Bila tidak dapat dipisahkan secara wajar, kedua garansi dicatat sebagai satu kewajiban pelaksanaan (PP32)
- Kompensasi wajib berdasarkan hukum atas kerugian produk bukan kewajiban pelaksanaan (PP33)

Topik Khusus

Fee di Muka dan Hak yang Tidak Digunakan

Fee di muka (PP48–PP51)

- Contoh: biaya keanggotaan, aktivasi, setup
- Nilai apakah fee terkait pengalihan barang atau jasa yang dijanjikan
- Umumnya merupakan uang muka → diakui saat barang atau jasa masa depan diberikan
- Dapat mencakup periode pembaruan bila opsi pembaruan memberikan hak material

Hak pelanggan tidak digunakan (PP44–PP47)

- Contoh: kartu hadiah, voucher prabayar
- Pembayaran di muka → liabilitas kontrak
- Breakage yang diperkirakan diakui proporsional dengan pola penggunaan hak, bila entitas berhak (dengan pembatasan)
- Jumlah yang wajib disetor ke pihak lain (misalnya pemerintah) → liabilitas, bukan pendapatan

Topik Khusus

Lisensi Kekayaan Intelektual (PP52–PP63)

Aspek	Hak akses (sepanjang waktu)	Hak guna (pada waktu tertentu)
Kriteria	Entitas melakukan aktivitas yang signifikan memengaruhi KI; pelanggan terdampak; aktivitas tidak mengalihkan barang atau jasa (PP58)	Kriteria hak akses tidak terpenuhi; KI memiliki fungsi tersendiri
Contoh	Waralaba, lisensi merek	Perangkat lunak, film, formula obat
Pengakuan	Selama periode lisensi	Saat pelanggan dapat menggunakan dan memperoleh manfaat

Royalti berbasis penjualan atau penggunaan diakui pada saat **yang lebih akhir**: penjualan atau penggunaan terjadi, atau kewajiban pelaksanaan terkait diselesaikan (PP63). Lisensi yang tidak distinct dicatat bersama barang atau jasa lainnya (PP54).

Topik Khusus

Perjanjian Pembelian Kembali (PP64–PP76)

Bentuk	Kondisi	Perlakuan
Forward atau opsi beli (call) oleh entitas	Harga beli kembali < harga jual awal	Sewa (PSAK 116), kecuali bagian jual-sewa balik
	Harga beli kembali ≥ harga jual awal	Pengaturan pembiayaan (liabilitas keuangan)
Opsi jual (put) oleh pelanggan	Insentif ekonomi signifikan untuk menggunakan opsi dan harga < harga jual awal	Sewa
	Tanpa insentif ekonomi signifikan	Penjualan dengan hak retur
	Harga ≥ harga jual awal dan > nilai pasar ekspektasian	Pengaturan pembiayaan

Pada forward atau call, pelanggan tidak memperoleh pengendalian karena kemampuannya mengarahkan dan memperoleh manfaat atas aset terbatas (PP66).

Topik Khusus

Konsinyasi dan Bill-and-Hold (PP77–PP82)

Indikator konsinyasi (PP78)

- Produk dikendalikan entitas sampai peristiwa tertentu (penjualan ke konsumen akhir atau berakhirnya periode)
- Entitas dapat meminta produk dikembalikan atau dialihkan ke pihak lain
- Penyalur tidak wajib tanpa syarat membayar produk (walau mungkin ada deposit)
- → Pendapatan diakui saat penyalur menjual ke konsumen akhir

Kriteria bill-and-hold (PP81)

- Alasan pengaturan bersifat substantif (misalnya permintaan pelanggan)
- Produk diidentifikasi terpisah sebagai milik pelanggan
- Produk siap dialihkan secara fisik
- Entitas tidak dapat menggunakan atau mengalihkan produk ke pelanggan lain
- → Pertimbangkan jasa penyimpanan sebagai kewajiban terpisah (PP82)

05
CONTOH ILUSTRASI PER TEMA

Contoh: Kontrak

Kontrak: Pengakuan Dasar

1 Maret 2019 PT Intan berkontrak mengirim barang kepada PT Berlian pada 31 Juli 2019. Nilai kontrak Rp100 juta, dibayar 31 Agustus 2019. Harga pokok Rp70 juta. Barang dikirim 31 Juli 2019.

Penandatanganan kontrak (1 Maret) belum menimbulkan jurnal: kontrak belum dilaksanakan kedua pihak. Pendapatan diakui saat pengendalian beralih (31 Juli).

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
31 Jul 2019	Piutang usaha	100 juta	
	Pendapatan		100 juta
	Harga pokok penjualan	70 juta	
	Persediaan		70 juta
31 Agu 2019	Kas	100 juta	
	Piutang usaha		100 juta

Contoh: Kontrak

Kontrak: Kolektibilitas Imbalan

PT Griya menjual gedung Rp1.000 juta kepada pelanggan yang akan membuka restoran di area dengan persaingan ketat; pelanggan belum berpengalaman. Pelanggan membayar uang muka tidak dapat dikembalikan Rp50 juta dan sisanya Rp950 juta melalui pinjaman **nonrecourse** dari PT Griya. Biaya gedung Rp600 juta. (Diadaptasi dari CI Contoh 1)

Analisis

- Sumber pembayaran utama adalah usaha berisiko tinggi; pinjaman nonrecourse tanpa agunan lain
- Kriteria par. 9(e) **tidak terpenuhi** → belum ada kontrak

Perlakuan

- Uang muka dicatat sebagai **liabilitas** (par. 15–16)
- Pembayaran pokok dan bunga berikutnya juga liabilitas sampai kriteria par. 9 atau par. 15 terpenuhi

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
Saat kontrak	Kas	50 juta	
	Liabilitas uang muka		50 juta

Contoh: Modifikasi Kontrak

Modifikasi: Kontrak Terpisah vs Prospektif

PT Siantar berkontrak menjual 100 unit @Rp1 juta dalam 3 bulan. Setelah 60 unit dikirim, kontrak dimodifikasi: tambahan 20 unit. Produk distinct. (Diadaptasi dari CI Contoh 5)

Uraian	Kasus A: harga Rp950 ribu = harga jual berdiri sendiri	Kasus B: harga Rp800 ribu (bukan harga jual berdiri sendiri)
Perlakuan	Kontrak terpisah (par. 20)	Penghentian kontrak lama dan kontrak baru (par. 21a)
40 unit sisa kontrak awal	40 × Rp1 juta = Rp40 juta	Digabung dengan 20 unit tambahan
20 unit tambahan	20 × Rp950 ribu = Rp19 juta	(40 × Rp1 juta + 20 × Rp800 ribu) / 60
Pendapatan per unit sisa	Rp1 juta dan Rp950 ribu	Rp56 juta / 60 = **Rp933.333**
Total pendapatan sisa	Rp59 juta	Rp56 juta

Contoh: Modifikasi Kontrak

Modifikasi: Penyesuaian Kumulatif

Kontrak membangun gedung di tanah pelanggan (satu kewajiban sepanjang waktu): harga Rp1.000 juta, estimasi biaya Rp700 juta. Akhir tahun 1 biaya terjadi Rp420 juta. Awal tahun 2 desain diubah: harga +Rp150 juta, biaya +Rp120 juta. (Diadaptasi dari CI Contoh 8, tanpa bonus)

Uraian (Rp juta)	Sebelum modifikasi	Setelah modifikasi
Harga transaksi	1.000	1.150
Estimasi total biaya	700	820
Biaya sampai akhir tahun 1	420	420
Kemajuan (cost-to-cost)	60,0%	51,2%
Pendapatan kumulatif	600	589
Penyesuaian kumulatif saat modifikasi		(11)

Sisa pekerjaan tidak distinct → modifikasi menjadi bagian kontrak yang ada; pendapatan dikurangi Rp11 juta pada tanggal modifikasi (par. 21b).

Contoh: Kewajiban Pelaksanaan

Kewajiban Pelaksanaan: Tiga Kasus

Fakta	Kesimpulan	Alasan
PT Melati menjual dan memasang lift; pemasangan dapat dilakukan pihak lain	Dua kewajiban: lift dan pemasangan	Masing-masing dapat dibedakan; pemasangan tidak mengubah lift secara signifikan
PT Asus menjual komputer dengan garansi 3 bulan dan perpanjangan 3 tahun yang dijual terpisah	Komputer (dengan garansi 3 bulan) dan garansi perpanjangan	Garansi 3 bulan = jaminan (provisi); perpanjangan = jasa yang dapat dibeli terpisah
PT Sinta melisensikan perangkat lunak dan mengustomisasi secara signifikan untuk PT Rama	Satu kewajiban pelaksanaan	Kustomisasi signifikan memodifikasi lisensi (par. 29b; CI Contoh 11)

Contoh: Imbalan Variabel

Imbalan Variabel: Bonus Kinerja

PT Buana membangun gudang Rp100 miliar dengan bonus Rp50 miliar bila selesai tepat waktu; bonus berkurang 10% (Rp5 miliar) per minggu keterlambatan. Probabilitas: tepat waktu 60%, terlambat 1 minggu 20%, terlambat 2 minggu 20%.

Skenario	Imbalan (Rp miliar)	Probabilitas	Tertimbang
Tepat waktu	100 + 50 = 150	60%	90
Terlambat 1 minggu	100 + 45 = 145	20%	29
Terlambat 2 minggu	100 + 40 = 140	20%	28
Nilai ekspektasian			**147**

Jumlah paling mungkin = Rp150 miliar. Hanya tiga hasil diskret, sehingga jumlah paling mungkin bisa lebih tepat. Jumlah yang dipilih tetap diuji dengan **pembatasan** (par. 56) sebelum masuk harga transaksi.

Imbalan Variabel: Denda Keterlambatan

PT A membangun aset senilai Rp200 juta. Bila konstruksi tidak selesai dalam 3 bulan dari tanggal yang disepakati, berlaku denda Rp20 juta. Berdasarkan pengalaman, PT A sangat yakin proyek selesai tepat waktu. (Diadaptasi dari CI Contoh 20)

Identifikasi	Metode	Harga transaksi
Imbalan terdiri atas jumlah tetap Rp180 juta dan jumlah variabel Rp20 juta	Hanya dua kemungkinan hasil → **jumlah paling mungkin**	Rp200 juta, setelah mempertimbangkan pembatasan estimasi

Contoh: Imbalan Variabel

Imbalan Variabel: Hak Retur

Entitas menjual 100 produk @Rp100 (tunai); biaya Rp60 per produk. Pelanggan dapat mengembalikan produk tidak terpakai dalam 30 hari dengan pengembalian penuh. Dengan nilai ekspektasian, 97 produk tidak akan diretur; pembatasan terpenuhi. (CI Contoh 22)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
Saat penjualan	Kas	10.000	
	Pendapatan (97 × 100)		9.700
	Liabilitas pengembalian (3 × 100)		300
	Harga pokok penjualan (97 × 60)	5.820	
	Aset hak pemulihan produk (3 × 60)	180	
	Persediaan		6.000

Biaya pemulihan produk tidak material dan produk dapat dijual kembali dengan laba.

Contoh: Imbalan Variabel

Imbalan Variabel: Insentif Berdasarkan Volume

Harga Produk A Rp100/unit; bila pembelian setahun > 1.000 unit, harga turun retrospektif menjadi Rp90. Triwulan I terjual 75 unit dan batas diperkirakan tidak tercapai. Triwulan II pelanggan mengakuisisi perusahaan lain dan membeli 500 unit; batas diperkirakan terlampaui. (CI Contoh 24)

Perhitungan	Triwulan I	Triwulan II
Penjualan periode berjalan	75 × 100 = 7.500	500 × 90 = 45.000
Penyesuaian harga unit triwulan I		75 × (10) = (750)
Pendapatan diakui	**7.500**	**44.250**

Triwulan I: sangat mungkin tidak terjadi pembalikan untuk harga Rp100. Triwulan II: fakta baru mengubah estimasi → perubahan harga transaksi dialokasikan juga ke unit yang telah dialihkan (par. 87–88).

Contoh: Komponen Pendanaan

Pendanaan: Penjualan Kredit Jangka Panjang

1 Juli 2020 PT Merapi menjual barang dengan wesel tanpa bunga 4 tahun bernilai nominal Rp1.416.163 (nilai kini pada 12% = Rp900.000). Harga pokok Rp590.000.

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
1 Jul 2020	Piutang wesel	1.416.163	
	Pendapatan penjualan		900.000
	Diskonto piutang wesel		516.163
	Harga pokok penjualan	590.000	
	Persediaan		590.000
31 Des 2020	Diskonto piutang wesel	54.000	
	Pendapatan bunga (12% × ½ × 900.000)		54.000

Pendapatan dari kontrak dengan pelanggan Rp900.000 (1 Jul 2020). Pendapatan bunga 2020 Rp54.000 disajikan **terpisah** (par. 65).

Contoh: Komponen Pendanaan

Pendanaan: Pembayaran di Muka

Entitas menjual aset yang pengendaliannya dialihkan 2 tahun lagi. Opsi bayar: Rp5.000 saat pengalihan, atau Rp4.000 saat penandatanganan. Pelanggan membayar Rp4.000 di muka. Suku bunga implisit 11,8%, tetapi entitas memakai suku bunga pinjaman inkrementalnya 6% (par. 64). (CI Contoh 29)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
Awal kontrak	Kas	4.000	
	Liabilitas kontrak		4.000
Selama 2 tahun	Beban bunga [4.000 × (1,06² − 1)]	494	
	Liabilitas kontrak		494
Saat pengalihan	Liabilitas kontrak	4.494	
	Pendapatan		4.494

Pembayaran di muka yang lama menunjukkan entitas menerima pendanaan dari pelanggan → beban bunga.

Contoh: Imbalan Nonkas

Imbalan Nonkas: Jasa Dibayar dengan Saham

1 Januari 20X1 PT Kreasi (agensi iklan) berkontrak menyediakan jasa iklan 12 bulan kepada PT Rintis, dibayar dengan 10.000 lembar saham PT Rintis yang diserahkan saat kontrak ditandatangani. Nilai wajar saham Rp50.000/lembar pada awal kontrak dan Rp60.000/lembar pada 31 Desember 20X1. Kebijakan PT Kreasi: imbalan nonkas diukur pada awal kontrak. (Ilustrasi par. 66–69; bandingkan CI Contoh 31)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
1 Jan 20X1	Investasi saham (PSAK 109)	500 juta	
	Liabilitas kontrak		500 juta
Setiap bulan	Liabilitas kontrak	41,67 juta	
	Pendapatan jasa iklan (500/12)		41,67 juta
31 Des 20X1	Investasi saham	100 juta	
	Keuntungan nilai wajar (PSAK 109)		100 juta

Pendapatan 20X1 = Rp500 juta. Kenaikan nilai saham Rp100 juta terjadi karena **bentuk** imbalan, sehingga bukan pendapatan dari kontrak (par. 68).

Contoh: Utang Imbalan

Utang Imbalan: Pembayaran kepada Peritel

PT Prima (produsen) berkontrak 1 tahun menjual produk kepada PT Ritel dengan komitmen pembelian minimal Rp15.000 juta. Di awal kontrak PT Prima membayar Rp1.500 juta yang tidak dapat dikembalikan untuk mengganti biaya penyesuaian rak PT Ritel; PT Prima tidak memperoleh barang atau jasa distinct. Bulan pertama dikirim produk senilai Rp2.000 juta. (Diadaptasi dari CI Contoh 32)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
Awal kontrak	Aset: pembayaran kepada pelanggan	1.500 juta	
	Kas		1.500 juta
Bulan pertama	Piutang usaha	2.000 juta	
	Pendapatan (2.000 × 90%)		1.800 juta
	Aset: pembayaran kepada pelanggan		200 juta

Pembayaran = pengurang harga transaksi sebesar 10% (1.500/15.000), diakui saat pendapatan diakui (par. 72). Bila pembayaran untuk jasa promosi distinct bernilai wajar Rp1.000 juta: Rp1.000 juta dicatat sebagai beban promosi dan kelebihannya Rp500 juta sebagai pengurang pendapatan (par. 71).

Contoh: Alokasi

Alokasi: Voucher Diskon (Hak Material)

PT Kenanga menjual Produk A Rp2.000 dan memberi voucher diskon 40% untuk pembelian 30 hari ke depan. Selama periode itu semua pelanggan memperoleh diskon 10%, sehingga diskon tambahan dari voucher = 30%. Diperkirakan 80% voucher digunakan dengan pembelian tambahan rata-rata Rp1.000. (Diadaptasi dari CI Contoh 49)

Kewajiban pelaksanaan	Harga jual berdiri sendiri	Alokasi harga transaksi
Produk A	2.000	2.000/2.240 × 2.000 = **1.786**
Voucher (1.000 × 30% × 80%)	240	240/2.240 × 2.000 = **214**
Jumlah	2.240	2.000

Rp1.786 diakui saat Produk A diserahkan. Rp214 diakui saat voucher digunakan atau kedaluwarsa. Diskon 10% bukan hak material karena tersedia untuk semua pelanggan.

Contoh: Alokasi

Alokasi: Opsi yang Bukan Hak Material

PT Melati menyediakan handset dan paket 1.000 menit dan 1.000 SMS per bulan selama 2 tahun dengan fee bulanan tetap. Pelanggan dapat membeli menit dan SMS tambahan dengan harga yang setara harga jual berdiri sendiri. (Diadaptasi dari CI Contoh 50)

Kewajiban pelaksanaan	Opsi tambahan	Perlakuan
Handset dan jasa jaringan (masing-masing distinct)	Harga = harga jual berdiri sendiri → **bukan hak material**	Tidak ada alokasi ke opsi; dicatat saat pelanggan membeli

Contoh: Konsinyasi

Konsinyasi: Fakta dan Analisis

1 Maret PT Sumber menitipkan 1.000 unit kepada PT Toko. Harga pokok Rp100.000/unit; harga jual ke konsumen ditetapkan PT Sumber Rp150.000; komisi PT Toko 10%. Barang tidak laku dapat dikembalikan dan PT Toko tidak wajib membayar barang yang belum terjual. Sampai 31 Maret terjual 600 unit.

PT Sumber (konsinyor)

- Indikator PP78 terpenuhi → konsinyasi
- Pengendalian **belum beralih** saat barang dikirim
- Prinsipal: menanggung risiko persediaan dan menetapkan harga
- Pendapatan bruto saat PT Toko menjual

PT Toko (konsinyi)

- Tidak mengendalikan barang sebelum dijual
- Agen → pendapatan **neto** berupa komisi
- Kas dari konsumen sebagian merupakan utang kepada PT Sumber

Contoh: Konsinyasi

Konsinyasi: Jurnal

PT Sumber (konsinyor)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
1 Mar	Persediaan konsinyasi	100 juta	
	Persediaan		100 juta
31 Mar	Kas	81 juta	
	Beban komisi	9 juta	
	Pendapatan (600 × Rp150.000)		90 juta
	Harga pokok penjualan	60 juta	
	Persediaan konsinyasi		60 juta

PT Toko (konsinyi)

Tanggal / keterangan	Akun	Debit	Kredit
Saat menjual	Kas	90 juta	
	Utang kepada konsinyor		81 juta
	Pendapatan komisi		9 juta

Contoh: Progres

Progres: Cost-to-Cost dan Saldo Kontrak

PT Bangun membangun pabrik di tanah pelanggan senilai Rp10.000 juta (sepanjang waktu, par. 35b). Kemajuan diukur dengan metode input biaya. Angka dalam Rp juta (ilustrasi).

Uraian (kumulatif)	Tahun 1	Tahun 2
Biaya terjadi / estimasi total biaya	2.000 / 8.000	5.100 / 8.500
Kemajuan	25%	60%
Pendapatan kumulatif (periode berjalan)	2.500 (2.500)	6.000 (3.500)
Tagihan kumulatif	2.000	6.500
Pendapatan – tagihan	500 → **aset kontrak**	(500) → **liabilitas kontrak**

Tagihan yang sudah jatuh tempo menjadi **piutang** (hak tanpa syarat). Perubahan estimasi biaya pada tahun 2 dicatat prospektif sebagai perubahan estimasi.

Progres: Bahan Belum Terpasang

Kontrak renovasi gedung 3 lantai dan pemasangan lift baru: harga Rp5.000 juta; estimasi biaya Rp4.000 juta (lift Rp1.500 juta, biaya lain Rp2.500 juta). Lift dikirim dan dikendalikan pelanggan sebelum dipasang; entitas tidak merancang atau memproduksi lift. Akhir tahun biaya lain terjadi Rp500 juta. (CI Contoh 19)

Perhitungan (Rp juta)	Jumlah
Kemajuan tanpa lift: 500 / 2.500	20%
Pendapatan: 20% × (5.000 – 1.500) + 1.500	2.200
Harga pokok penjualan: 500 + 1.500	2.000
Laba	200

Biaya lift tidak proporsional dengan kemajuan → dikeluarkan dari ukuran kemajuan dan diakui sebagai pendapatan pada marjin nol (PP19).

Progres: Ukuran Berbasis Waktu

Entitas mengelola klub kebugaran. Pelanggan membayar keanggotaan 1 tahun Rp20 juta per bulan dengan akses tanpa batas ke seluruh klub. Frekuensi kunjungan tidak memengaruhi sisa jasa yang menjadi hak pelanggan. (Diadaptasi dari CI Contoh 18)

Sifat janji	Kriteria	Ukuran kemajuan
Siap sedia (stand-ready) menyediakan akses klub	Pelanggan menerima dan mengonsumsi manfaat bersamaan (par. 35a)	Berbasis waktu → pendapatan garis lurus Rp20 juta per bulan

Prinsipal vs Agen: Marketplace

PT Pasar mengoperasikan marketplace. Penjual pihak ketiga menetapkan harga, menyimpan, dan mengirim barang; PT Pasar menerima pembayaran pembeli Rp1.000 juta dan menyetorkannya setelah dikurangi komisi 8%. (Ilustrasi berdasarkan PP34–PP38)

Uraian	Model marketplace (agen)	Bila PT Pasar membeli dan menyimpan stok (prinsipal)
Pengendalian sebelum dialihkan	Tidak	Ya
Risiko persediaan dan harga	Ditanggung penjual	Ditanggung PT Pasar
Pendapatan	**Rp80 juta** (komisi, neto)	**Rp1.000 juta** (bruto); HPP dicatat terpisah

Laba bruto bisa sama, tetapi jumlah pendapatan dan rasio margin sangat berbeda. Pertimbangan prinsipal-agen sering menjadi pertimbangan signifikan yang diungkapkan.

Contoh: Biaya Kontrak

Biaya Kontrak: Biaya Inkremental

Penyedia jasa konsultasi memenangkan kontrak 5 tahun setelah tender. Biaya yang terjadi untuk memperoleh kontrak (Rp juta): (CI Contoh 36)

Biaya	Jumlah	Perlakuan
Jasa hukum uji tuntas	15	Beban: terjadi meskipun kontrak tidak diperoleh
Perjalanan menyampaikan proposal	25	Beban: terjadi meskipun kontrak tidak diperoleh
Komisi tenaga penjual	10	**Aset**: inkremental, diperkirakan dipulihkan
Bonus tahunan diskresioner supervisor	5	Beban: tidak dapat diatribusikan ke kontrak tertentu

Aset Rp10 juta diamortisasi sesuai pola pengalihan jasa selama 5 tahun (termasuk pembaruan yang diantisipasi, bila ada).

Rujukan

- Ikatan Akuntan Indonesia. PSAK 115 Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan, termasuk Pedoman Penerapan dan Contoh Ilustratif
- IASB. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers dan Illustrative Examples
- EY. Applying IFRS: A closer look at IFRS 15, the revenue recognition standard
- PwC. Revenue from contracts with customers (global edition) dan Practical Guide to PSAK 2024
- DSAK IAI. Buletin Implementasi PSAK 72 (sekarang PSAK 115)



Dwi Martani - +6281318227080
martani@ui.ac.id atau dwimartani@yahoo.com
http://staff.blog.ui.ac.id/martani/
http://dwimartani.com