

PERLAKUAN AKUNTANSI TERHADAP PENDAPATAN *FRANCHISE* BERDASARKAN PSAK NOMOR 23

Widayatud Daroini

Universitas Wahidiyah, email : widayatud_daroini@uniwa.ac.id

Masyhuri

Universitas Wahidiyah, email : masyhuri@uniwa.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini yaitu Untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise di CV. Agisna MJ. di Kediri dan Untuk mengetahui apakah penerapan akuntansi terhadap pendapatan *franchise* di CV. Agisna MJ. di Kediri sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif, karena penelitian ini memaparkan perolehan data yang diterima pada obyek yang diteliti dengan tujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise. Penelitian ini juga bersifat studi kasus, karena bertujuan mempelajari permasalahan yang ada dalam hubungannya dengan perhitungan akuntansi keuangan yang dapat mencerminkan sebuah laporan keuangan kemudian mencari solusi pemecahannya yang didasarkan pada teori – teori yang ada dan sesuai dengan perhitungan berdasarkan PSAK no 23. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer, sedangkan dalam pengumpulan data dengan menggunakan survey pendahuluan, wawancara dan dokumentasi. Dari hasil analisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa sudah menyajikan laporan laba rugi sesuai dengan PSAK No. 23 tersebut, hanya saja ada satu poin yang kurang tepat dengan peraturan sesuai PSAK yaitu tentang pencatatan akun pendapatan joint fee yang harus diakunkan.

Kata Kunci : *Pengakuan Pendapatan, Bukti Pengakuan Pendapatan, Pengukuran Pendapatan, Pelaporan Pendapatan*

Abstract

The purpose of this study is to determine the accounting treatment of franchise income at CV. MJ Agisna. in Kediri and To find out whether the application of accounting for franchise income at CV. MJ Agisna. in Kediri is in accordance with the Financial Accounting Standards (SAK). This type of research is quantitative descriptive research, because this study describes the acquisition of data received on the object under study with the aim of knowing the accounting treatment of franchise income. This research is also a case study, because it aims to study the existing problems in relation to financial accounting calculations that can reflect a financial report then find solutions to solutions that are based on existing theories and in accordance with calculations based on PSAK number 23. The data used in this study is primary data, while in data collection using preliminary surveys, interviews and documentation. From the results of data analysis, the results of the study show that it has presented the income statement in accordance with the number 23 PSAK, it's just that there is one point that is not appropriate with the regulations in accordance with the PSAK, which is about recording income accounts on joint fees that must be accrued.

Keywords: *Revenue Recognition, Proof of Revenue Recognition, Income Measurement, Revenue Reporting*

PENDAHULUAN

^Sistem franchise merupakan salah satu cara atau metode bisnis yang kini mulai marak diterapkan di Indonesia. Pada awalnya sistem ini berkembang di Amerika. Namun, seiring perkembangan dunia bisnis akhirnya masuk ke Indonesia. Adapun konsep dari bisnis dengan sistem franchise adalah melibatkan beberapa pihak. Pihak yang paling utama dan wajib ada adalah franchisor dan franchisee. Franchisor bertindak sebagai pihak pemberi waralaba, sedangkan franchisee bertindak sebagai pihak penerima waralaba. Kedua pihak tersebut harus bekerja sama di satu sisi franchisor bertanggung jawab terhadap barang-barang atau alat-alat yang dibutuhkan oleh franchisee termasuk bahan baku. Sedangkan franchisee bertanggung jawab menjaga image dan kualitas produk dari franchisor (SUGIARTO, 2016, p. 8).

Bisnis franchise merupakan salah satu bisnis yang mudah dilakukan. Sebab, seseorang yang ingin melakukan usaha (sebagai franchisee) tidak perlu repot-repot menyiapkan merek, nama, rasa, atau kualitas produk, dan peralatan lainnya. Semuanya telah disediakan oleh pihak pemberiwaralaba.

Dalam bisnis franchise diperlukan pengelolaan dalam bidang keuangan. Untuk pengelolaan keuangan dalam bisnis franchise diperlukan keahlian dalam hal akuntansi keuangan. Perlakuan akuntansi dalam mengelola keuangan dalam bisnis *franchise* sangat diperlukan untuk mengetahui suatu pendapatan dalam usaha. Hal ini bertujuan agar para *franchisee* tertarik dan percaya untuk menanamkan modalnya pada bisnis *franchise*. Akuntansi memegang peranan penting dalam bisnis, karena akuntansi menghasilkan informasi yang menjelaskan kinerja keuangan dalam suatu periode tertentu dan pada tanggal tertentu. Informasi akuntansi tersebut digunakan

oleh para pemakai agar dapat membantu dalam membuat prediksi kinerja dimasa mendatang.

CV. Agisna MJ. Adalah salah satu industri *franchise* yang sedang berkembang. Bisnis ini mulai di rintis pada tahun 2006, pada tahun selanjutnya bisnis ini berjalan dan berkembang sampai pada abad kejayaan pada tahun 2012. Pada tahun 2014 bisnis *franchise* mengalami masalah pada reputasi merek. Hal ini di karenakan semakin *brand franchise populer* akan turut mengundang banyak orang yang tertarik untuk bergabung bersama di dalamnya. Adanya banyak peserta franchise inilah yang amat berisiko memicu sejumlah masalah. Misalnya saja adanya banyak gerai dengan karakter pemilik yang amat berbeda-beda menyebabkan citra buruk saat salah satunya bersikap kurang baik atau memberikan citra yang buruk kepada konsumen. Pada tahun 2015 CV. Agisna MJ. mengalami penurunan pendapatan bahkan rugi dalam bisnisnya. Pada awal Tahun 2016 CV. Agisna MJ. mengevaluasi permasalahan dan memperbaiki sistem manajemen bisnisnya, terutama pada sistem kerjasama dan pada pengelolaan keuangannya. Namun demikian, laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan *franchise* tersebut masih belum memenuhi standar akuntansi umum. Pencatatan akuntansi pada perusahaan tersebut masih menggunakan *cash basis* sehingga pendapatan franchise diakui dan dicatat pada waktu para *franchisee* membayarkan *joint fee* dan *royalty fee*.

Secara umum laporan keuangan adalah laporan akuntansi utama yang mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan laba rugi adalah salah satu bagian dari laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.

Berdasarkan penjelasan diatas tampak bahwa laporan laba rugi merupakan salah satu komponen yang penting dalam laporan keuangan. Kesalahan dalam menentukan pendapatan biaya dapat berakibat fatal bagi kelangsungan hidup perusahaan, apalagi bila pihak perusahaan memiliki kecenderungan untuk memanipulasi laba perusahaan agar tampak bagus di mata investor. Untuk itu, keakuratan penyajian pendapatan dan biaya dalam laporan keuangan mutlak diperlukan sesuai dengan standar, sehingga pendapatan dan biaya yang tersaji benar-benar mencerminkan kinerja perusahaan selama periode akuntansi.

Penelitian yang di lakukan oleh penulis terhadap perlakuan pendapatan franchise ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang telah penulis rumuskan sesuai dengan permasalahan diatas, sehingga tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise serta Untuk mengetahui apakah penerapan akuntansi terhadap pendapatan *franchise* di CV. Agisna MJ. di Kediri sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

PENDAPATAN

Pengertian Pendapatan

Pendapatan sebagai salah satu elemen penentuan laba rugi suatu perusahaan. Hal ini disebabkan pendapatan biasanya dibahas dalam pengukuran dan waktu pengakuan pendapatan itu sendiri. Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 tahun 2012 mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus kas tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. (standar akuntansi keuangan per 1 juni 2012, 2012)

Menurut Zaki Baridwan dalam buku Intermediate Accounting merumuskan pengertian pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. (2012, p. 23.1)

Menurut Eldon S. Henendriksen dalam Teori Akuntansi menjelaskan tentang pendapatan (revenue) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Hal itu biasanya diukur dalam satuan harga pertukaran yang berlaku. Pendapatan diakui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah diselesaikan. Dalam praktek ini biasanya pendapatan diakui pada saat penjualan. (Baridwan, 1997)

Sumber Pendapatan

Swardjono mengatakan pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan.

Jumlah nilai nominal aktiva dapat bertambah melalui berbagai transaksi tetapi tidak semua transaksi mencerminkan timbulnya pendapatan. Kenaikan jumlah nilai nominal aktiva dapat terjadi dari:

- Transaksi modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang saham.
- Laba dari penjualan aktiva yang bukan berupa "barang dagangan" seperti aktiva tetap, surat-surat berharga, atau penjualan cabang perusahaan.
- Hadiah, sumbangan atau penemuan
- Revaluasi aktiva (penilaian kembali asset tetap perusahaan)

e. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran penjualan produk.

Dari kelima sumber tambahan aktiva diatas hanya butir kelima yang harus diakui sebagai sumber pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk sebagaimana yang disebutkan dalam butir ke dua oleh Suwardjono.

Pengakuan Pendapatan

Tujuan dari semua usaha pada akhirnya adalah untuk mendapatkan pendapatan yang dapat meningkatkan nilai perusahaan. Secara umum, pendapatan diakui pada saat realisasinya atau sepanjang tahap operasi. Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 tahun 2012 menjelaskan kapan suatu pendapatan diakui adalah sebagai berikut :

- a. Pendapatan dari transaksi penjualan produk diakui pada saat tanggal penjualan, biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada pelanggan.
- b. Pendapatan atas jasa yang diberikan oleh perusahaan jasa diakui pada saat jasa tersebut telah dilakukan.
- c. Imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, seperti pendapatan bunga, dan royalti diakui sejalan dengan berlakunya waktu atau pada saat digunakan aktiva yang bersangkutan.
- d. Pendapatan dari penjualan aktiva diluar barang dagangan seperti barang penjualan aktiva tetap atau surat berharga diakui pada saat tanggal penjualan.

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Pada umumnya imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas. Bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. (2012, p. 23.3).

Berkaitan dengan masalah pendapatan tersebut, ada beberapa hal yang perlu diketahui tentang prinsip pengakuan pendapatan yang menyatakan bahwa pendapatan harus diakui dalam laporan keuangan ketika pendapatan dihasilkan dan pendapatan direalisasi atau dapat direalisasi. Pengakuan pendapatan terdapat kendala yaitu proses penentuan kapan pendapatan dapat diakui dan dilaporkan untuk suatu periode tertentu dan berapa jumlahnya, proses penentuan waktu dan besarnya pendapatan yang diakui ini berkaitan dengan konsep realisasi pendapatan.

Pengungkapan Pendapatan

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 tahun 2012 Mengenai pengungkapan pendapatan, perusahaan harus mengungkapkan sebagai berikut:

- a. Kebijakan akuntansi yang dianut untuk pengakuan pendapatan termasuk metode yang dianut untuk menentukan tingkat penyelesaian transaksi penjualan jasa.
- b. Jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan dari:
 - 1) Penjualan barang
 - 2) Penjualan jasa
 - 3) Bunga
 - 4) Dividen
 - 5) Royalti

FRANCHISE

Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 yang mengatur tentang waralaba di Indonesia menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan (Sukandar, Sejarah Asosiasi Franchise Indonesia dan Perjalanan Franchise Indonesia, 2015, p. 46):

- a. Waralaba (franchise) adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.
- b. Pemberi waralaba (franchisor) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.
- c. Penerima waralaba (franchisee) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Hubungan Franchisor dan Franchise

Seseorang franchisor dapat menjamin hutang franchisenya dalam arti menjadi krediturnya atau mengawasi usaha seorang franchise dengan cara penjualan barang atau dengan perjanjian-perjanjian lain yang dibuat sedemikian rupa sehingga untuk tujuan-tujuan praktis franchise tersebut adalah berafiliasi (pertalian atau perhubungan sebagai anggota atau cabang) pada franchisornya.

Dalam semua keadaan diatas, pendapatan tidak boleh diakui bila semua jasa, syarat dan kewajiban penting yang berhubungan dengan penjualan tersebut sebagian besar belum dilaksanakan.

Alokasi Pendapatan Franchise

Perjanjian franchise biasanya menentukan suatu jumlah initial franchise fee sebagai pembayaran untuk hak-hak franchise dan jasa mula-mula yang akan dilakukan oleh franchisor. Dalam jumlah fee tersebut sudah termasuk pembayaran untuk memperoleh aktiva tetap. Dalam kondisi tersebut alokasi jumlah fee untuk aktiva-aktiva tersebut harus didasarkan pada harga pasar dan dapat diakui sebelum atau sesudah pengakuan untuk jumlah yang diperhitungkan sebagai initial fee.

Adakalanya dalam perjanjian franchise dilakukan pemisahan jumlah dari total fee yang dihubungkan dengan jasa-jasa tertentu yang akan dilaksanakan oleh franchisor. Jasa-jasa tersebut biasanya saling berhubungan sedemikian rupa, sehingga tidak dapat dilakukan pemisahan jumlah fee untuk setiap jasa secara objektif. Oleh karena itu tidak diperbolehkan total fee untuk tiap-tiap jasa sebagai suatu cara untuk mengakuinya sebagai pendapatan sebelum semua jasa yang penting sebagian besar sudah dilaksanakan. Pengecualian terhadap hal tersebut dapat dilakukan, dengan kata lain dapat dilakukan alokasi apabila harga sesungguhnya dari jasa-jasa tertentu memang tersedia, misalnya melalui penjualan jasa tertentu secara terpisah.

Biaya-biaya dalam Franchise

Ketika kita membeli franchise, maka kita harus mengeluarkan sejumlah biaya atau dana yang sering disebut dengan fee. Pengertian dari fee sendiri adalah suatu biaya yang harus dikeluarkan oleh franchise kepada franchisor, yang umumnya fee dihitung secara persentase berdasarkan omset kotor. Fee diberikan secara periodik mengikuti laporan penjualan yang dikeluarkan secara teratur.

Pada umumnya dalam aspek pembiayaan dalam franchise dikenal ada dua jenis pembiayaan fee yaitu franchise fee dan royalty fee. Selain kedua fee ini, ada juga franchisor yang menambahkan advertising fee atau marketing dan investment franchise.

Pertama, franchise fee (biaya waralaba awal) yaitu biaya pembelian hak franchise yang dikeluarkan oleh franchise setelah dinyatakan memenuhi persyaratan sebagai franchise sesuai kriteria franchisor. Umumnya franchise fee dibayarkan satu kali saja dan biasanya biaya ini akan diberikan kepada franchise dalam bentuk fasilitas pelatihan awal dan dukungan set up awal dari outlet pertama yang akan dibuka franchise, atau biasanya disebut fee saja, biaya ini dibebankan kepada franchise untuk semua jenis jasa yang disediakan termasuk biaya rekrutmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan oleh franchisor untuk kepentingan franchise.

Jumlah dan jangka waktu pembayaran awal dicantumkan didalam perjanjian. Pembayaran yang telah diserahkan sepenuhnya menjadi milik franchisor dan tidak dapat dikembalikan kecuali disebutkan dalam perjanjian.

Kedua, royalty fee. Royalty sering disebut uang waralaba terus-menerus. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus-menerus yang diberikan kepada franchisor. Dalam praktiknya, uang tersebut dihitung dalam bentuk prosentase dari pendapatan kotor franchise. Biaya royalty yang ditarik oleh franchisor secara rutin diperlukan untuk membiayai pemberian bantuan teknik, manajemen, atau promosi kepada franchisee secara berkelanjutan selama kedua pihak terikat dalam perjanjian. Umumnya dalam perjanjian waralaba disebutkan bahwa franchise membayar sejumlah biaya waralaba (royalty) kepada franchisor berdasarkan penjualan kotor perbulan.

Sedangkan besarnya fee awal royalty masing-masing perusahaan yang menganut waralaba berbeda-beda. Tidak semua jenis fee atau royalty di syaratkan franchisor. Setiap franchisor mempunyai kebijakan tersendiri dalam menentukan jenis fee atau royalty fee.

Ketiga, advertising fee yaitu biaya yang dibayarkan penerima hak waralaba (franchise) kepada pemberi hak waralaba (franchisor) untuk membiayai belanja iklan dari franchisor yang disebarluaskan secara nasional atau internasional. Biaya ini dikenakan dengan alasan bahwa tujuan dari jaringan waralaba adalah membentuk suatu skala ekonomi yang demikian besar sehingga biaya-biaya peroutletnya menjadi sedemikian efisien untuk bersaing dengan usaha sejenis. Mengingat iklan dirasakan manfaatnya oleh seluruh jaringan, maka setiap anggota jaringan diminta memberikan kontribusi dalam bentuk advertising fee. Besarnya biaya ini maksimum 3% dari penjualan, tidak semua franchisor memberlakukan advertising fee bagi franchisenya.

Keempat, investment franchise yaitu suatu kontrak bisnis dimana franchise menyertakan modal yang substansial untuk memodali bisnis yang kategorinya mahal, kendati mempertahankan keseluruhan tim manajemen strategis, mereka juga menyewa beberapa manajer profesional untuk memimpin cabangnya, dan masih banyak lagi istilah-istilah yang sering dijumpai dalam franchise yang masing-masing mempunyai pengertian berbeda, namun semuanya merupakan bagian sistem franchise yang berkaitan dengan pricing policy franchisor dan penentuannya tidak bisa seenaknya, harus melalui perhitungan secara matang.

Dalam menentukan Pricing Policy Franchisor, ada tiga langkah yang bisa dilakukan. Pertama, yang gampang dan umum dilakukan adalah market oriented method, yang berarti membandingkan dengan situasi

passer yang ada. Metode pertama ini, franchisor harus memiliki masalah untuk mengetahui posisinya diantara pasar. Kedua, cost oriented method yaitu beberapa cost yang diperlukan untuk menjual dan beberapa keuntungan yang diambil. Ketiga, pendekatan yang disebut customer oriented method yaitu langkah diukur dari referable (dapat direferensikan) customer bukan dari kemampuan customer. Dari ketiga metode tersebut harus dipahami oleh seorang franchisor untuk memilih jalan atau metode mana yang paling pas.

Akuntansi Untuk Pendapatan Franchise

Menurut Niswonger, akuntansi franchise didefinisikan sebagai sistem akuntansi yang menghasilkan laporan keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. FASB statement nomor 45 merupakan standar akuntansi untuk beberapa hal yang berhubungan dengan pendapatan franchise sebagai berikut (Sukandar, Sejarah Asosiasi Franchise Indonesia dan Perjalanan Franchise Indonesia, 2015):

a. Initial franchise fee

Dapat di akui sebagai pendapatan apabila franchisor telah memenuhi sebagai besar jasa dan kondisi untuk penjualan yang sudah memenuhi jasa antara lain

- 1) Franchisor tidak mempunyai sisa kewajiban atau yang dimaksud dalam perjanjian.
- 2) Sebagian besar dari seluruh jasa mula-mula dari franchisor yang di yang diperlukan untuk memenuhi perjjajian franchise telah di laksanakan.
- 3) Tidak ada kondisi dan kewajiban-kewajiban penting yang berhubungan dengan penentuan pelaksanaan.

Apabila perjanjian franchise tidak mengharuskan franchisor untuk memberikan jasa mula-mula tetapi terdapat praktek untuk memberikan jasa mula-mula secara cuma-cuma, maka pelaksanaan sebagian besar tidak dianggap sudah dilakukan sampai jasa mula-mula sudah terlaksana serta adanya kepastian memang tidak diberikan.

Dalam FASB statement No. 45 paragraph 6 disebutkan bahwa apabila tidak ada kepastian jaminan akan dibayarnya angsuran oleh franchise, maka angsuran franchise harus menggunakan metode angsuran(instalment) atau metode cost recovery untuk mengakui initial franchise fee.

Pengungkapan untuk Pendapatan Franchise

FASB statement no. 45 menyatakan beberapa hal yang perlu dijelaskan dalam laporan keuangan franchisor adalah sebagai berikut (Sukandar, 2015, p. 43):

- 1) Semua ikatan-ikatan yang penting dari perjanjian franchise, termasuk penjelasan tentang jasa yang sudah disetujui untuk dilaksanakan tetapi belum dilaksanakan sampai tanggal laporan keuangan.
- 2) Apabila tidak ada dasar yang dapat digunakan untuk memperlakukan akan dibayarnya suatu franchise fee, maka dalam catatan terhadap laporan keuangan harus ditunjukkanapakah digunakan metode angsuran atau recovery cost method. Disamping itu harus dijelaskan harga jual, pendapatan, dan biaya yang ditanggungkan dari franchise (tahun berjalan dan komulatif) dan periode-periode dimana fee tersebut jatuh tempo.
- 3) Apabila jumlahnya cukup besar, initial franchise fee harus dipisahkan dari pendapatan franchise fee lainnya.
- 4) Pendapatan dan biaya-biaya dari usaha milik franchise sebisa mungkin harus dipisahkan dari pendapatan dan biaya yang berasal dari usahanya diserahkan kepada franchise. Apabila ada perubahan yang besar pada usaha franchise dalam periode tersebut, maka ada hal-hal yang harus diperhatikan antara lain:
 - a. Franchise yang dijual
 - b. Franchise yang dijual pada masa periode tertentu
 - c. Jumlah usaha franchise
 - d. Jumlah usaha franchise yang dioperasikan

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif, karena penelitian ini memaparkan perolehan data yang diterima pada obyek yang diteliti dengan tujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise di CV Agisna MJ di Kediri.

Penelitian ini juga bersifat studi kasus, karena bertujuan mempelajari permasalahan yang ada dalam hubungannya dengan perhitungan akuntansi keuangan yang dapat mencerminkan sebuah laporan keuangan yang bisa dipakai oleh kepentingan pihak lain seperti kantor perpajakan, kemudian mencari solusi pemecahannya yang didasarkan pada teori – teori yang ada dan sesuai dengan perhitungan berdasarkan PSAK no 23.

Hasil penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif dan studi kasus ini hanya bersifat informasi yang menawarkan alternatif pemecahan masalah, bukan kunci pemecahan masalah.

Dalam penelitian ini data yang telah terkumpul disajikan melalui perhitungan – perhitungan dengan menggunakan rumus – rumus tertentu yang sesuai dengan kepentingan Rumusan Masalah yang telah dikemukakan dimuka, kemudian menyajikannya dalam bentuk tabel dan prosentase, selanjutnya dipakai untuk membuat kesimpulan.

Penelitian yang bersifat deskriptif dan studi kasus ini tidak mencari atau menjelaskan hubungan variabel bebas (variabel independen) dengan variabel terikat (variabel dependen), tetapi hanya menjelaskan variabel demi variabel, satu demi satu. Penelitian ini tidak mengelompokkan dan membedakan variabel bebas (independen = X) maupun variabel terikat (dependen = Y). Tidak membuat persamaan regresi linier $Y = a + b X$ untuk mengetahui apakah ada pengaruh harga jual terhadap volume penjualan. Tidak membuat tingkat korelasi (r) untuk mengetahui berapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan.

Penelitian ini hanya menjelaskan variabel demi variabel, satu demi satu sesuai dengan rumusan masalah yaitu untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise berdasarkan PSAK nomor 23 di CV. Agisna MJ di Kediri.

Populasi dan Sampel

Dalam melengkapi hasil penelitian ini, maka penulis melakukan pengumpulan data dengan cara :

1. Survei Pendahuluan

Yaitu melakukan survei pendahuluan dengan cara mendatangi CV Agisna MJ yang merupakan obyek penelitian dengan tujuan untuk mengetahui serta mendapatkan gambaran tentang Cv Agisna MJ.

2. Metode Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan pada bagian administrasi untuk memperoleh data yang diinginkan.

3. Metode Dokumentasi

Dalam penelitian ini data – data yang diperoleh dengan mencatat data yang sudah ada pada subyek penelitian dengan mempelajari struktur organisasi perusahaan, visi dan misi perusahaan, laporan laba rugi, sejarah perusahaan, dalam rangka perlakuan akuntansi terhadap pendapatan franchise berdasarkan PSAK no 23

Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam analisis data adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi permasalahan yang signifikan untuk dipecahkan melalui metode deskriptif
2. Merumuskan permasalahan yang jelas
3. Menentukan tujuan dan manfaat penelitian
4. Mengumpulkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan
5. Mengumpulkan data mengenai pengakuan, pengukuran, pengungkapan dan pelaporan pendapatan serta laporan keuangan

perusahaan.

6. Menganalisis pengakuan, pengukuran, pengungkapan dan pelaporan pendapatan jika tidak sesuai dengan Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan (PSAK) nomor 23
7. Membuat kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

1. Laba Bersih CV. Aghisna MJ

Tabel 1

Data Laba Bersih CV Agisna MJ
Tahun 2017

NO	Bulan	Laba Bersih per Bulan	
1	Januari	Rp	7.075.451
2	Februari	Rp	7.135.451
3	Maret	Rp	7.875.000
4	April	Rp	7.810.902
5	Mei	Rp	6.122.389
6	Juni	Rp	7.832.576
7	Juli	Rp	7.975.451
8	Agustus	Rp	7.750.000
9	September	Rp	7.400.000
10	Oktober	Rp	7.701.353
11	Nopember	Rp	6.900.000
12	Desember	Rp	8.125.902
Jumlah		Rp	89.704.475

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih selama 1 tahun mengalami naik turun perbulannya. Dari tabel diatas dapat di tarik kesimpulan pada bulan januari laba CV aghisna sebesar Rp. 7.075.451 di bulan februari mengalami kenaikan laba sebesar Rp. 60.000 jadi laba bulan februari sebesar Rp. 7.135.451 . Pada bulan maret mengalami kenaikan laba sebesar Rp. 739.549, di bulan april mengalami penurunan laba sebesar Rp. 64.098 , pada bulan mei juga mengalami penurunan laba sebesar Rp. 1.688.519 , di bulan juni mengalami kenaikan sebesar 1.710.187 , di bulan juli mengalami kenaikan sebesar Rp. 142.875 ,di bulan agustus mengalami penurunan sebesar Rp. 225.451 , di bulan September mengalami penurunan kembali sebesar Rp. 100.000 , di bulan oktober mengalami kenaikan sebesar Rp. 301.353 , di bulan November mengalami penurunan sebesar Rp. 808.353 , pada bulan desember mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.225.902. Meskipun CV Aghisna MJ mengalami naik turun dalam laba, jumlah selisih naik turunnya laba masih dikatakan wajar. Karena persentase punurunan paling paling banyak hanya 10,5%.

PENUTUP

Simpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan bahwa penerapan akuntansi terhadap pendapatan fanchise di CV. Aghisna MJ sudah sesuai dengan PSAK, hal ini dibuktikan antara lain dengan adanya:

1. Pada pengakuan pendapatan CV. Aghisna MJ sudah mengungkapkan sesuai dengan PSAK No. 23 yaitu pendapatan diakui saat penjualan dan dapat dijadikan pengakuan karena proses realisasi pendapatan telah terjadi.
2. Pada CV Aghisna MJ menerapkan akuntansi secara dasar cash basis dimana pendapatan diakui setelah penyelesaian transaksi yang terjadi pada saat penjualan barang.
3. Penerapan metode pengakuan pendapatan pada CV. Aghisna MJ menggunakan metode pengakuan pendapatan penjualan barang yang mana pendapatan diakui setelah CV. Aghisna MJ menerima pembayaran dari seorang franchisee yang bergabung menjadi mitra. Penerapan ini telah sesuai dengan PSAK No. 23 tentang pendapatan

Saran

Dalam penyusunan laporan keuangan di CV Aghisna MJ seharusnya disusun dengan lengkap sesuai lima komponen dasar laporan keuangan yaitu laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas/modal, neraca, laporan arus kas, catatan atas laporan keuangan.

1. Pada perlakuan pendapatan franchise sesuai dengan standar umum yang berlaku yaitu atas pendapatan joint fee yang tidak di akunkan sendiri, tetapi CV. Aghisna MJ menyusun laporan keuangan akun pendapatan atas joint fee di gabungkan menjadi akun pendapatan keseluruhan dan menggunakan metode kas.
2. Pendapatan atas joint fee sebaiknya menggunakan metode deposit. Metode ini lebih tepat digunakan dalam bisnis franchise karena lebih akurat, pendapatan diakui pada saat semua kewajiban-kewajiban kepada franchise telah selesai dilaksanakan. Sebelum kewajiban-kewajiban tersebut dilaksanakan, Franchisor tidak boleh mengakui penerimaan kas sebagai pendapatan melainkan mencatatnya sebagai uang muka. Jurnal rekomendasi untuk pencatatan atas pendapatan join fee adalah sebagai berikut:

a. Pada saat menerima kas		
Kas	xxx	
Uang muka joint fee		xxx

- b. Pada saat memenuhi kewajiban pada pihak franchise

Uang muka joint fee	xxx	
Perlengkapan		xxxx
Peralatan		xxxx
Bahan Baku		xxxx
Pendapatan joint fee		xxxx

3. Pada pendapatan bunga di perusahaan CV. Aghisna MJ, walaupun jumlahnya tidak material tetapi sebaiknya CV. Aghisna MJ tetap mengakui pendapatan bunga sebagai pendapatan lain-lain yang diterima dan menyajikannya dilaporan laba rugi. Jurnal rekomendasi untuk mencatat pendapatan bunga adalah:

Kas	xxx	
Pendapatan bunga bank		xxxx

DAFTAR PUSTAKA

Aprianiavionita. (2015). *Pengakuan dan Pengukuran*. Diambil dari dokumen tips/document/pengakuan-data-pengukuran.html. diakses oada tanggal 3 Januari 2016

Asosiasi Franchise Indonesia. (2013). *Perkembangan Usaha Waralaba di Indonesia*. Jakarta Timur: MFI

Baridwan, Z. (1997). *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. Harahap, S. (2001). *Teori Akuntansi edisi revisi*. Jakarta: Rajawali.

Smith, S. (1995). *Intermediate Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.

Standar Akuntansi Keuangan. (2012). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

Standar akuntansi keuangan per 1 juni 2012. (2012). jakarta: ikatan akuntan indonesia.

Baridwan, Z. (1997). *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. Smith, S. (1995). *Intermediate Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.

SUGIARTO, D. (2016). *TOP BISNIS FRANCHISE*. YOGYAKARTA: FLASHBOOK.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sukandar, A. (2015). *Sejarah Asosiasi Franchise & Perjalanan Franchise di Indonesia*. Jakarta Timur: Majalah Franchise Indonesia.

Swardjono. (2008). *Ikatan Akuntansi Indonesia*.
Yogyakarta: BPFY Yogyakarta