

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi berasal dari kata asing *Accounting* yang artinya bila diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia adalah menghitung atau mempertanggungjawabkan. Akuntansi digunakan di hampir seluruh dunia untuk mengambil keputusan sehingga disebut sebagai bahasa bisnis.¹

Akuntansi adalah aktivitas mengumpulkan, menganalisa, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan, mencatat, meringkas, dan melaporkan aktivitas/transaksi perusahaan dalam bentuk informasi keuangan.

Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi di mana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi. Itu berarti informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi manajemen sebuah entitas dipakai oleh pihak internal perusahaan itu sendiri untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen organisasi tersebut.²

Tugas penting akuntansi manajemen adalah mengembangkan informasi keuangan para manajer dan pengelola perusahaan untuk

¹Lantip Susilowati, *Mahir Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hal. 1

²Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 9

digunakan dalam pengambilan keputusan, sehingga perusahaan lebih kompetitif di tengah persaingan terbuka. Informasi keuangan disediakan untuk masing-masing fungsi utama manajemen, yaitu manajemen strategis, perencanaan dan pengambilan keputusan, pengendalian manajemen dan operasi, serta penyiapan laporan keuangan.³

Manajemen merupakan suatu proses yang jelas terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian yang dilaksanakan untuk menentukan tujuan. Istilah manajemen dalam pandangan Islam yaitu *al-tadbir* yang berarti pengaturan.⁴ Kata *al-tadbir* merupakan derivasi dari kata *dabbara* (mengatur) yang banyak terdapat dalam Al-Qur'an seperti firman Allah SWT dalam QS. As-Sajdah ayat 5 sebagai berikut :

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِمَّا تَعُدُّونَ

Artinya: “Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu.”⁵

Dari isi kadungan ayat diatas dapat diketahui bahwa Allah SWT adalah pengatur alam (*al-Mudabbir*). Keteraturan alam raya ini merupakan bukti kebesaran Allah SWT dalam mengelola alam ini. Namun, karena manusia yang diciptakan Allah SWT telah dijadikan sebagai khalifah di

³ Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 10

⁴ Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2008), hal. 362

⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 7 (Edisi yang Disempurnakan)*, (Jakarta: Widy Cahaya, 2011), hal. 580

bumi, maka dia harus mengatur dan mengelola bumi sebaik-baiknya sebagaimana Allah mengatur alam raya ini.⁶

B. Perilaku Biaya

Tidak setiap jenis biaya memiliki reaksi yang sama terhadap perubahan volume produksi pada suatu periode tertentu. Beberapa jenis biaya berubah secara paralel dengan perubahan volume produksi dan beberapa jenis biaya yang lain tidak bereaksi terhadap perubahan volume produksi.

Perilaku biaya adalah reaksi biaya terhadap perubahan volume aktivitas suatu perusahaan. Berdasarkan perilakunya dalam bereaksi terhadap perubahan volume produksi dari suatu produk tertentu di dalam suatu perusahaan maka biaya dapat dikelompokkan sebagai berikut :

1. Biaya variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi bertambah, kelompok biaya ini juga akan bertambah secara proporsional. Jika produksi dihentikan, biayanya pun tidak akan ada lagi. Yang termasuk biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya *overhead* pabrik, dan sebagian biaya pemasaran.

⁶ Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam...*, hal. 362

2. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Jika volume produksi bertambah, biaya jenis ini tidak akan berubah. Jika volume produksi berkurang, biaya jenis ini juga tidak akan berubah jumlahnya. Yang termasuk biaya tetap adalah sebagian biaya *overhead* pabrik, sebagian biaya pemasaran, serta biaya administrasi dan umum.⁷

Analisis biaya dalam lingkup konvensional mengandung sistem bunga. Karakteristik sistem bunga dalam biaya produksi adalah besaran bunga yang harus dibayar produsen dan bersifat tetap. Biaya bunga merupakan bagian dari biaya tetap, yang berarti berapapun jumlah output yang diproduksi bunga harus tetap dibayarkan. Keberadaan biaya bunga akan meningkatkan biaya secara total.

Dalam kegiatan bank konvensional, terdapat dua macam bunga, yaitu bunga simpanan dan bunga pinjaman. Bunga simpanan dan bunga pinjaman merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi bank. Selisih dari bunga pinjaman dikurangi bunga simpanan merupakan laba atau keuntungan yang diterima oleh pihak bank.

Para ulama kontemporer berbeda pendapat tentang hukum bunga bank. Pertama, sebagian ulama seperti Yusuf Qaradhawi, Mutawalli Sya'rawi, Abu Zahrah, dan Muhammad al-Ghazali, menyatakan bahwa

⁷ Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 18

bunga bank hukumnya haram karena termasuk riba. Pendapat ini juga merupakan pendapat forum ulama Islam, meliputi Majma' al-Fiqh al-Islamy, Majma' Fiqh Rabithah al-'Alam al-Islamy, dan Majelis Ulama Indonesia (MUI).⁸ Adapun dalil diharamkannya riba adalah firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”*⁹

Dan hadits Nabi Muhammad Saw yang diriwayatkan oleh Jabir bin Abdillah:

عَنْ جَابِرٍ قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا وَمُؤَكِّلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ

Dari Jabir, ia berkata: *“Rasulullah SAW melaknat orang yang memakan (mengambil) riba, memberikan, menuliskan, dan dua orang yang menyaksikannya. Ia berkata: Mereka berstatus hukum sama.”* (HR. Muslim, nomor 2994)

Kedua, sebagian ulama kontemporer lainnya seperti syaikh Ali Jum'ah, Muhammad Abduh, Sayyid Thanthawi, Abdul Wahab Khalaf, dan Mahmud Syaitut, menegaskan bahwa bunga bank hukumnya boleh dan tidak termasuk riba. Pendapat ini sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan Majma' al-Buhus al-Islamiyyah tanggal 23 Ramadhan

⁸ <http://www.nu.or.id/post/read/92420/ragam-pendapat-ulama-tentang-hukum-bunga-bank>, diakses pada tanggal 24 Maret 2019 pukul 16.00 WIB

⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 1 (Edisi yang Disempurnakan)*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hal. 420

1423 H, bertepatan tanggal 28 November 2002 M.¹⁰ Mereka berpegang pada firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa' ayat 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.”¹¹

Pada ayat diatas, Allah melarang memakan harta orang lain dengan cara yang bathil, seperti mencuri, menggasab, dan dengan cara riba. Sebaliknya, Allah menghalalkan hal itu jika dilakukan dengan cara perniagaan yang berjalan dengan saling ridha. Karenanya, keridhaan kedua belak pihak yang bertransaksi untuk menentukan besaran keuntungan di awal, sebagaimana yang terjadi di bank, dibenarkan dalam Islam.¹²

3. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah satu jenis biaya yang sebagian mengandung komponen variabel dan sebagian lagi mengandung sifat tetap. Biaya listrik, air, dan telepon adalah sebagian contoh jenis biaya semi-variabel.¹³

¹⁰ <http://www.nu.or.id/post/read/92420/ragam-pendapat-ulama-tentang-hukum-bunga-bank>, diakses pada tanggal 24 Maret 2019 pukul 16.00 WIB

¹¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 2 (Edisi yang Disempurnakan)*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hal. 153

¹² <http://www.nu.or.id/post/read/92420/ragam-pendapat-ulama-tentang-hukum-bunga-bank>, diakses pada tanggal 24 Maret 2019 pukul 16.00 WIB

¹³ Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 18

C. Volume Penjualan

Volume adalah ukuran fisik unit atau rupiah dari pendapatan penjualan. Unit dapat berupa unit keluaran atau unit yang terjual. Sedangkan pengertian penjualan adalah kegiatan yang mengakibatkan arus barang keluar dari perusahaan sehingga perusahaan memperoleh penerimaan uang dari pelanggan.

Volume penjualan merupakan jumlah unit yang terjual dan dinyatakan dalam satuan dari berbagai macam produk yang diproduksi. Biaya yang akan menentukan harga jual untuk mencapai laba yang diinginkan. Harga jual tersebut akan mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan berpengaruh langsung terhadap biaya.

Adanya pencapaian keuntungan atau laba yang didapat dari hasil penjualan, dapat digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan kegiatan dan penyusunan anggaran perusahaan dimasa yang akan datang. Sehingga perencanaan tersebut dapat digunakan untuk menentukan target penjualan maksimum. Untuk mengetahui volume penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dapat dihitung dengan rumus titik impas dalam unit.¹⁴

Perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya sangat memerlukan strategi pemasaran yang tepat. Secara umum pemasaran

¹⁴Vivin Ulfathu Choiriyah, dkk., *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan...*, hal. 6

produk tidak terlepas dari peran pasar. Pentingnya pasar dalam Islam yaitu sebagai wadah bagi berlangsungnya kegiatan jual beli.

Pasar yang sesuai dengan syariah adalah pasar yang dalam kegiatan bermuamalah tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam.¹⁵

Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS.Al-An'am ayat 162:

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Artinya: “Katakanlah Sesungguhnya sembahyangku, ibadahku, hidupku, dan matiku hanya untuk Allah, Tuhan semesta alam.”¹⁶

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam marketing berbasis syariah adalah sebuah bisnis yang harus disertai keikhlasan semata-mata untuk mencari ridha Allah, maka bentuk transaksi jual belinya akan menjadi nilai ibadah dihadapan Allah SWT.¹⁷

D. Break Even Point (Titik Impas)

Keberhasilan atau kegagalan perusahaan untuk mencapai target penjualan akan berpengaruh secara langsung terhadap kemampuan perusahaan di dalam mencapai tujuan akhir perusahaan, yaitu memperoleh laba optimal. Bahkan kegagalan dalam mencapai target penjualan dapat mengakibatkan kerugian perusahaan. Perusahaan wajib mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak

¹⁵ Sukarno Wibowo, dkk., *Ekonomi Mikro Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hal. 201

¹⁶ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 3 (Edisi yang Disempurnakan)*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hal. 284

¹⁷ Sukarno Wibowo, dkk., *Ekonomi Mikro Islam...*, hal. 201

mengalami kerugian. Untuk mengetahui volume penjualan minimal tersebut adalah dengan menggunakan analisis titik impas.

Titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali.¹⁸ Titik impas (*Break Even Point*) adalah suatu kondisi di mana pelaku bisnis tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Secara akuntansi, titik impas adalah margin kontribusi sama dengan biaya tetap, atau total pendapatan sama dengan total biaya operasi.¹⁹

Analisis titik impas atau yang dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* adalah salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba yang maksimal.²⁰

Pengertian lain diungkapkan oleh Dr. Nabil Alnasser, et. all., dalam jurnal yang berjudul "*The Effect of Using Break-Even-Point in Planning, Controlling, and Decision Making in the Industrial Jordanian Companies*" dikemukakan bahwa:

A company's break-even point is the amount of sales or revenues that it must generate in order to equal its expenses. Calculating the break-even point through break-even analysis can provide a powerful quantitative tool for managers. Managers can use this information in making a wide range of business decisions,

¹⁸ Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 30

¹⁹ Ari Purwanti, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 274

²⁰ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 332

including setting prices, preparing competitive bids, and applying for loans.

Uraian tersebut memiliki arti bahwa “Titik impas perusahaan adalah jumlah penjualan atau pendapatan yang harus dihasilkan untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan. Menghitung titik impas melalui analisis titik impas dapat memberikan alat kuantitatif yang kuat bagi para manajer. Manajer dapat menggunakan informasi ini dalam membuat berbagai keputusan bisnis, termasuk menetapkan harga, menyiapkan penawaran yang kompetitif, dan mengajukan pinjaman.”²¹

Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba. Dalam Al-Qur’an telah dijelaskan bahwa dalam membuat suatu perencanaan, termasuk perencanaan laba harus mempertimbangkan berbagai aspek. Melakukan prediksi untuk masa depan diperbolehkan dalam Islam, namun sebagai seorang pengusaha wajib memperhatikan kewajiban di dunia dan di akhirat.²² Sebagaimana firman Allah SWT sebagai berikut:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya:

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik

²¹ Dr. Nabil Alnasser, et. all., *The Effect of Using Break-Even-Point in Planning, Controlling, and Decision Making in the Industrial Jordanian Companies*, Vol 04 no 05, May, (International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2014), hal. 3

²² Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Tafsirnya Jilid 7 (Edisi yang Disempurnakan)*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hal. 579

kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.” (QS. Al-Qashash ayat 77) ²³

Ayat tersebut menjelaskan bahwa keuntungan yang diperoleh jangan sampai membuat lupa akan kewajiban di dunia dan diakhirat. Kewajiban di dunia yaitu ketika perusahaan memperoleh keuntungan jangan sampai melupakan hak-hak karyawan, melakukan eksploitasi, dan merusak lingkungan sekitar. Kewajiban di akhirat meliputi tekun beribadah, membayar zakat, melakukan ibadah puasa, dan sebagainya. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa seorang pengusaha selain mengejar keuntungan duniawi juga harus memperhatikan bekal akhiratnya agar memperoleh keseimbangan dalam hidupnya.²⁴

Titik impas atau *Break Even* berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.²⁵

Titik impas tersebut dapat diketahui dengan membagi antara total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi, itu berarti dapat ditulis dengan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Break Even Point (Titik Impas)} = \frac{\text{total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}}$$

Biaya tetap di dalam rumus tersebut adalah biaya tetap keseluruhan yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi keseluruhan produk

²³ *Ibid...*, hal. 580

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 7 (Edisi yang Disempurnakan)*..., hal. 580

²⁵ Sofyan S. Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan...*, hal. 358

dalam suatu periode tertentu. Sedangkan biaya variabel adalah biaya variabel per unit dan penjualan produk tersebut adalah harga jual per unit produk. Dari hasil perhitungan tersebut akan diketahui suatu volume tertentu yang merupakan nilai penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Untuk mengetahui volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, harus dihitung dengan membagi nilai penjualan tersebut diatas dengan harga jual setiap unit produk tersebut²⁶ :

$$\text{Titik Impas (dalam unit)} = \frac{\text{titik impas dalam uang}}{\text{harga jual per unit produk}}$$

Terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *Break Even Point*(BEP) bagi manajemen perusahaan diantaranya yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk.
2. Menentukan harga jual persatuan.
3. Menentukan target penjualan dan penjualan minimal.
4. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan.
5. Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan lainnya.

Ada beberapa asumsi dan keterbatasan yang perlu untuk diketahui dalam analisis *Break Even Point* sebagai berikut :

1. Biaya

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Secara umum

²⁶ Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 30

memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel.

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Perusahaan sering menganggap bahwa biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Perusahaan tidak memperhitungkan apabila terjadi kenaikan produksi karena permintaan pasar, maka biaya tetap juga akan berubah. Contoh biaya tetap seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

3. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Asumsi perusahaan bahwa biaya variabel berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam praktiknya hal ini sulit terjadi, karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun yang diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. Harga Jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

5. Tidak ada Perubahan Harga Jual

Diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring

dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.²⁷

E. Tingkat Laba

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi.²⁸

Tingkat laba dapat diartikan sebagai ukuran laba yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan dapat meningkatkan laba secara optimal, maka akan terjadi penambahan modal kerja. Sebaliknya, jika perusahaan tidak dapat meningkatkan laba secara optimal, maka terjadi pengurangan modal kerja.

Perusahaan akan selalu berusaha mencapai laba yang optimal untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Adapun cara meningkatkan laba yaitu dengan cara meningkatkan volume penjualan, menaikkan harga jual produk dan mengurangi biaya.

Dalam bahasa Arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang. Dalam perdagangan disebut *Rabihah* yaitu laba atau hasil dagang. Pengertian laba dalam Al-Qur'an adalah kelebihan atas modal pokok atau penambahan pada modal pokok yang diperoleh dari proses dagang. Tujuan menyempurnakan modal dagang adalah melindungi dan

²⁷Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 334-335

²⁸Sofyan S. Harahap, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 113

menyelamatkan modal pokok dan mendapatkan laba. Laba menurut pandangan Islam juga dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah ayat 282²⁹ sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada utangnya. Jika yang berutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki diantaramu. Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seseorang lupa maka seorang lagi mengikatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu

²⁹ Farida Purwaningsih, Pengaruh Tabungan Mudharabah, Pembiayaan Mudharabah-Musyarakah dan Pendapatan Operasional Lainnya Terhadap Laba Studi pada Bank Jatim Syariah, Vol 02 no 02, April, (Jurnal An-Nisbah, 2016), hal. 7

menulis utang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktumembayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguan (tulislah muamalahmu itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menuliskannya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahuisegala sesuatu.”³⁰

Laba menurut pandangan Islam memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:

1. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
2. Laba merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
3. Kelayakan dalam penetapan laba, dimana Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Dalam Islam penetapan laba sesuai dengan hadist berikut:

Ali bin Thalib r.a. berkata: Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak.

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatkan peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.

³⁰Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan New Cordova*, (Bandung: Syaamil Qur'an, 2012), hal. 48

4. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi harus bebas dari praktik-praktik yang dilarang oleh syariat. Laba harus didasarkan pada unsur penawaran dan permintaan.
5. Masa perputaran modal, dalam hal ini modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang. Semakin besar modal yang dikeluarkan maka semakin tinggi standar laba yang diinginkan. Namun jika standar labanya diperkecil maka modal akan cepat diperoleh kembali dan diputar untuk perdagangan.³¹

F. Marjin Kontribusi

Langkah awal dalam melihat hubungan antara biaya, volume, dan laba suatu perusahaan adalah memahami dan melihat besarnya marjin kontribusi yang diperoleh perusahaan pada berbagai tingkat kegiatan. Pada setiap tingkat kegiatan, perusahaan akan memiliki kemampuan menghasilkan marjin kontribusi yang berbeda. Besarnya marjin kontribusi per unit yang dapat diperoleh perusahaan akan menentukan kecepatan perusahaan tersebut menutup biaya tetapnya dan kemampuannya menghasilkan laba.

³¹ Farida Purwaningsih, *Pengaruh Tabungan Mudharabah, Pembiayaan Mudharabah-Musyarakah dan Pendapatan Operasional Lainnya Terhadap Laba Studi pada Bank Jatim Syariah...*, hal. 8

Margin kontribusi adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut.

Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh perusahaan dari setiap unit produk yang dijualnya, semakin cepat pula perusahaan tersebut menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil margin kontribusi yang dihasilkan, semakin lama pula perusahaan tersebut menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan.

Menghitung jumlah margin kontribusi, yaitu jumlah yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.³² Rumus yang digunakan untuk menghitung margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{nilai penjualan} - \text{biaya variabel}$$

Jika perusahaan telah menjual produknya sampai jumlah tertentu dimana seluruh biaya tetapnya dapat ditutup maka pada volume penjualan selanjutnya, perusahaan tinggal memperoleh laba usahanya. Dalam penentuan target laba, perusahaan perlu menyusun harga jual untuk produk yang telah dihasilkan. Penentuan harga jual barang dalam Islam dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran pasar. Harga hanya terjadi pada saat akad, dan harus direlakan oleh kedua belah pihak. Hadits yang menunjukkan bahwa Rasulullah tidak menetapkan harga, namun

³² Rudianto, *Akuntansi Manajemen...*, hal. 27-28

menyerahkannya kepada pasar yaitu dalam hadits yang diriwayatkan Abu Dawud dari Abu Hurairah sebagai berikut:

Sesungguhnya Allah lah yang menentukan pergerakan harga, yang melapangkannya, yang menyempitkannya, sedangkan aku berharap untuk menghadap kepada Allah dan tidak seorangpun yang menuntutku dengan satu kedzaliman, baik dalam urusan jiwa (darah) atau harta kekayaan. (HR. Abu Dawud)

Hadits diatas menjelaskan bahwa pasar merupakan hukum alam dan tidak seorang pun yang dapat mempengaruhi pasar karena pasar adalah kekuatan kolektif yang telah menjadi ketentuan Allah.³³

G. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan oleh peneliti sebagai referensi dalam penelitian ini antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Wisesa, dkk., yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Metode analisis yang digunakan adalah metode dokumentasi dengan pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa biaya operasional berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih perusahaan. Biaya operasional merupakan semua jenis biaya yang berkaitan langsung dengan aktivitas operasional perusahaan. Biaya operasional meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada

³³ Anita Rahmawaty, *Ekonomi Mikro Islam*, (Kudus: Nora Media Enterprise, 2011), hal. 143

metode analisis yang digunakan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada volume penjualan yang digunakan sebagai variabel bebasnya. Penulis menggunakan volume penjualan saja, sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan yang melampaui *Break Even Point*.³⁴

Penelitian yang dilakukan oleh Fatkar, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba bersih pada PT. Indah Kiat Pulp and Paper Tbk periode 2006-2015. Metode analisis yang digunakan adalah metode asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan. Biaya produksi tersebut terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada metode analisis yang digunakan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada volume penjualan yang digunakan sebagai variabel bebasnya. Penulis menggunakan volume penjualan saja, sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan yang melampaui *Break Even Point*.³⁵

³⁴ I Wayan Bayu Wisesa, dkk., *Pengaruh Volume Penjualan Mentel dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013*, Vol 4 no 1, Januari, (Jurnal Akuntansi, 2014), hal. 1

³⁵ Budiastuti Fatkar, *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih pada PT Indah Kiat Pulp and Paper.Tbk Periode 2006-2015*, Vol 1 no XXIV, Januari, (Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 2016) hal. 1

Penelitian yang dilakukan oleh Wulandari, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap profitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Volume penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan suatu perusahaan, maka profitabilitasnya akan naik. Sehingga, jika perusahaan ingin profitabilitasnya naik maka perusahaan tersebut harus meningkatkan volume penjualan sesuai dengan profit yang diinginkan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada metode analisis yang digunakan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada variabel bebasnya. Penulis menggunakan modal kerja dan volume penjualan saja, sedangkan peneliti menggunakan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan yang melampaui *Break Even Point*.³⁶

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014-2016. Metode analisis yang digunakan adalah metode kausal dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa volume

³⁶ Catur Wulandari, *Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2017*, Vol 2 no 1, Mei, (Jurnal Ekonomi Bisnis, 2018), hal. 74

penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada hotel tersebut. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada metode analisis yang digunakan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada variabel bebasnya. Penulis menggunakan volume penjualan dan biaya operasional, sedangkan peneliti menggunakan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan yang melampaui *Break Even Point*.³⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Choiriyah, dkk., yang bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dan sebaran penjualan masing-masing produk dalam mencapai laba yang diharapkan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* pada Perhutani Plywood Industri Kediri tahun 2013-2014. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa rencana penjualan terbukti dapat menghasilkan laba sesuai yang diharapkan, sehingga analisis *Break Even Point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada perencanaan penjualan yang menggunakan metode *Break Even Point*. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu penulis menggunakan metode *Break Even Point* untuk multiproduk,

³⁷Kadek Marlita Dewi, *Pengaruh Volume Penjualan Kamar dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja Tahun 2014-2016*, Vol 10 no 2, Tanpa Bulan, (Jurnal Pendidikan Ekonomi, 2017), hal. 1

sedangkan peneliti menggunakan metode *Break Even Point* untuk satu produk.³⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Noviani, yang bertujuan untuk menganalisis besarnya pendapatan yang akan diperoleh saat mencapai *Break Even Point* dan untuk mengetahui nilai penjualan minimal yang harus dicapai UD. Meubel Setia Budi di Samarinda tahun 2014-2016 agar tidak menderita kerugian. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa dengan meningkatkan penjualan maka laba yang dihasilkan dapat maksimal, analisis *Break Even Point* membantu dalam perhitungan penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada perencanaan penjualan yang menggunakan metode *Break Even Point*. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu penulis menggunakan metode *Break Even Point* untuk multiproduk, sedangkan peneliti menggunakan metode *Break Even Point* untuk satu produk.³⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Sabrin, bertujuan untuk mengetahui tingkat *Break Even Point* penjualan es balok dan mengetahui faktor-faktor pencapaian *Break Even Point* pada PT. Yanaghi Histalaraya. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan menggunakan

³⁸ Vivin Ulfathu Choiriyah, dkk., *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan...*, hal. 6

³⁹ Faradilla Noviani, *Analisis Break Even Point untuk Perencanaan Laba pada UD. Meubel Setia Budi Di Samarinda Periode Tahun 2014-2016*, Vol 5 no 2, tanpa bulan, (Jurnal Administrasi Bisnis, 2017), hal. 1

pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa besarnya volume penjualan pada titik impas dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain pemasaran, keuangan, dan persaingan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat pada penggunaan analisis *Break Even Point* untuk satu produk. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu penulis dalam penelitiannya menunjukkan faktor-faktor dalam pencapaian *Break Even Point*, sedangkan peneliti berfokus pada perencanaan biaya dan volume penjualan pada titik impas.⁴⁰

H. Kerangka Konseptual

Kerangka berfikir merupakan sintesa tentang hubungan antar variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Berdasarkan teori-teori yang telah dideskripsikan tersebut, selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis, sehingga menghasilkan sintesa tentang hubungan antar variabel yang diteliti. Sintesa tentang hubungan variabel tersebut, selanjutnya digunakan untuk merumuskan hipotesis.

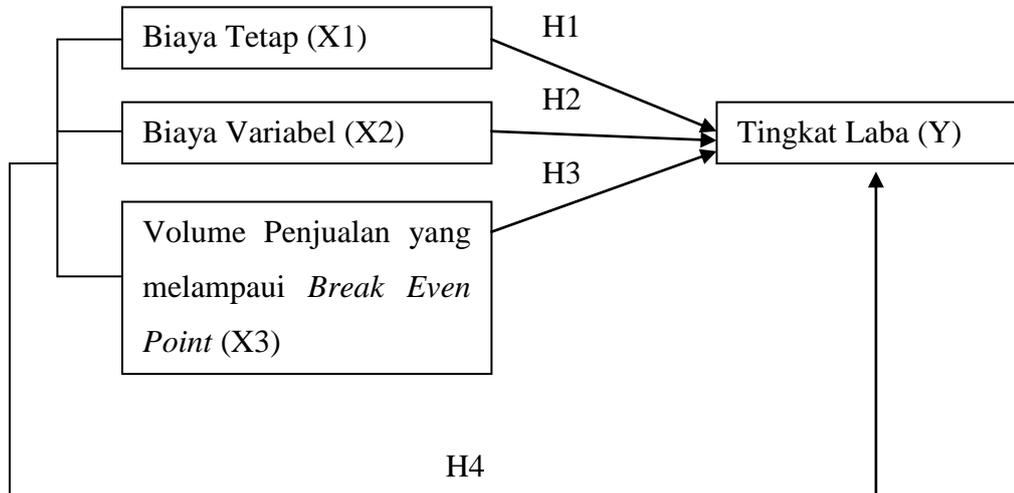
Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.⁴¹ Dengan demikian kerangka berfikir penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

⁴⁰ Sabrin, *Analisis Break Even Point pada Produksi Es Balok pada PT. Yanaghi Histalaraya*, Vol 16 no 8, Desember, (Jurnal Ekonomi Pembangunan, 2015), hal. 27

⁴¹ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), hal. 117

Grafik 2.1

Kerangka Penelitian Teoritis



Keterangan :

1. Variabel dependen atau variabel terikat (Y) yaitu variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen penelitian ini adalah tingkat laba.
2. Variabel independen atau variabel bebas (X) yaitu variabel yang menjadi sebab terjadinya atau terpengaruhnya variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini ada 3 yaitu:
 - a. Variabel X_1 = Biaya Tetap
 - b. Variabel X_2 = Biaya Variabel
 - c. Variabel X_3 = Volume Penjualan yang melampaui *Break Even Point*

Berdasarkan kerangka konseptual tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel Independen tersebut mempunyai pengaruh signifikan terhadap tingkat laba.

I. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.⁴² Berdasarkan kerangka berfikir, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

- H1 : Biaya tetap berpengaruh signifikan terhadap tingkat laba pada Pabrik Gula Modjopanggoong. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wisesa.⁴³
- H2 : Biaya variabel berpengaruh signifikan terhadap tingkat laba pada Pabrik Gula Modjopanggoong. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fatkar.⁴⁴
- H3 : Volume penjualan yang melampaui *Break Even Point* berpengaruh signifikan terhadap tingkat laba pada Pabrik Gula

⁴² Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, hal.120

⁴³ I Wayan Bayu Wisesa, dkk., *Pengaruh Volume Penjualan Mentel dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013...*, hal. 1

⁴⁴ Budiastuti Fatkar, *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih pada PT Indah Kiat Pulp and Paper. Tbk Periode 2006-2015...*, hal . 1

Modjopanggoong. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wulandari.⁴⁵

H4 : Biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan yang melampaui *Break Even Point* berpengaruh signifikan terhadap tingkat laba pada Pabrik Gula Modjopanggoong. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi.⁴⁶

⁴⁵ Catur Wulandari, *Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2017...*, hal. 74

⁴⁶ Kadek Marlita Dewi, *Pengaruh Volume Penjualan Kamar dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja Tahun 2014-2016...*, hal. 1