

BAB V

BIAYA, VOLUME DAN LABA DALAM ISLAM

A. Laba dalam Islam

Perdagangan atau bisnis adalah salah satu aktivitas manusia dalam bermuamalah sesama manusia dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidupnya, dalam praktiknya perdagangan mempunyai andil dan memberi manfaat besar bagi seorang produsen dan konsumen atau pihak yang terlibat dalam jual beli baik secara langsung maupun tidak langsung. Transaksi jual beli yang baik ialah mengandung unsur kebenaran, dan tidak melanggar ketentuan Allah SWT.

Islam dalam tindakan berbisnis berpegang teguh pada sistem peluang pasar yang mengontrol bahwa biaya bergantung pada kepentingan pasar. Ini untuk memastikan pertemuan terlibat dengan kesepakatan dan membeli sehingga tidak ada yang dilanggar, seperti: larangan menimbun, menipu, mengurangi timbangan, dsb. Dalam hal ini misalnya dengan dipaksa untuk menjual dengan harga yang tidak diinginkan.

Pada kegiatan berdagang, pastinya terdapat keuntungan atau besaran laba yang diambil oleh para penjual. Terkait hal ini, menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al Utsaimini bahwasannya, tidak ada batasan dalam keuntungan dalam pandangan Islam, sebab merupakan sebagian dari rizki yang digelontorkan oleh Allah SWT sehingga keuntungan yang diperolehnya berbeda ada 100 atau lebih hanya dengan modal pembelian 10 sebab ada yang membeli saat keadaan barang murah dan pada saat menjual harganya sedang naik jadi keuntungan yang didapatkan semakin besar begitupun sebaliknya, besarnya selama ini diperbolehkan asal tidak ada pengelabuhan atau *ghoban*.

Dalam Islam dibolehkan mendapatkan keuntungan melebihi 100%, yang tidak diperbolehkan adalah melaksanakan penjualan barang dengan harga di atas harga pasar sebab tergolong tindakan

menipu pembeli. Oleh karena itu, selama harga komoditas tidak naik di atas harga pasar, maka keuntungan perdagangan diperbolehkan. Sesama umat manusia dilarang memanfaatkan keledoran konsumen terhadap komoditas tersebut, karena dapat diklasifikasikan *ghabn* (pembodohan) apabila kenaikan harga terjadi pada kondisi tidak seperti biasanya. Akan tetapi, karena ketersediaan dan permintaan terhadap komoditas hal ini memungkinkan menaikkan harga seiring perubahan harga pasar.

Ketentuan keuntungan ini telah dijelaskan secara tegas pada Hadist Urwah al-Bariqi:

دَفَعَ إِلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: دِينَارًا لِأَشْتَرِي لَهُ شَاةً فَأَشْتَرَيْتُ لَهُ شَاتَيْنِ فَبِعْتُ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجِئْتُ بِالشَّاةِ وَالِدِينَارٍ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

Artinya: “*Rasullah SAW menyerahkan uang sebesar satu dinar kepadaku untuk dibelikan kambing. Kemudian uang itu saya belikan dua ekor kambing. Tidak berselang lama saya menjual salah satunya dengan harga 1 dinar. Kemudian saya bawa kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam seekor kambing dan uang satu dinar.*”

Selanjutnya akupun menceritakan kejadian itu kepada Nabi SAW, lalu beliau mendoakan,

بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي صَفْقَةِ بَيْتِكَ

Artinya: “*Semoga Allah SWT memberkahi transaksi yang dilakukan tanganmu.*” (HR. Turmudzi 1304, Daruquthni 2861, dan dihasankan Syuaib al-Arnauth).

Sebagai seorang mukmin dalam kegiatan jual-beli alangkah baiknya mempermudah sesamanya. Seharusnya dia (manusia) selalu bersyukur walaupun hanya sedikit keuntungan yang diperoleh. Kecuali jika keadaan mengalami perubahan sewaktu-waktu diakibatkan kekurangan pasokan atau alasan lain, komoditas yang ada akan berubah atau harga akan naik. Sehingga dia harus menambah keuntungannya.

Jikapun seorang pedagang menipu orang yang tidak berdaya ataupun orang miskin dan menjual dengan harga sangat tinggi, itu tidak diperbolehkan. Seharusnya harganya diatur ke harga standar seperti penjual pada umumnya. Kecuali melakukan penjualan dengan membeberitahukan bahwa harga ini menurut standar demikian, sedangkan ia menjual dengan harga seperti ini, maka kejadian itu tidak dipermasalahkan selama sudah dijelaskan sesuai kenyataan atau karena alasan pasar yang jauh. Saat menaikkan harga seperti itu, terlebih dahulu alasannya sudah dijelaskan.

Apabila telah terjadi keduanya saling ridha maka keridhaan tersebut tidak boleh dirusak dengan praktik-praktik yang curang. Misalnya bai' al-najsy yang bermakna terdapat suatu sandiwara seakan-akan seseorang melakukan penawaran saat pembeli ingin menawar produk sejenis, maka pembeli harus otomatis memperoleh barang serupa dengan harga makin tinggi dari yang ditawarkan oleh penawar gadungan, maka peristiwa tersebut diharamkan.⁴⁶

B. Konsep Biaya, Volume dan Laba dalam Islam

Ketika menjalankan suatu usaha harapan sebuah perusahaan ialah untuk memperoleh laba, dalam Islam sendiri menganjurkan umatnya harus mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi sosial dalam rangka menegakkan agama Islam yang *rahmatan lilalamin*. Allah SWT melarang umatnya untuk berlebihan dalam segala hal, kerana perbuatan yang berlebihan itu tidak disukai oleh Allah SWT dan tak jarang mengakibatkan kerugian. Kaitannya dengan melakukan kegiatan usaha adalah dalam rangka memperoleh keuntungan perusahaan janganlah mengeluarkan biaya yang tidak sesuai dengan kemampuannya.

Allah SWT akan membalas segala sesuatu sesuai apa yang diperbuat, jika dalam perusahaan ketika perusahaan mengeluarkan biaya-biaya yang berlebihan maka akan menimbulkan *mudharat*

⁴⁶ Adanan Murroh Nasution, *Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Islam*, Jurnal El-Qanuny. Volume 4 Nomor 1, Januari – Juni 2018, hal 88-100

atau kerugian, begitupun sebaliknya ketika perusahaan mampu meminimalkan biaya yang dikeluarkan dan tidak berlebihan maka akan membawa kebaikan dan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri. Dalam hal ini jelas Allah SWT melarang umatnya dalam memperoleh keuntungan dengan menghalalkan segala cara yang melanggar syariat Islam misalnya mengambil keuntungan dengan cara bathil.

Rasullullah SAW telah mencontohkan bagaimana cara mencari rezeki dan keuntungan yang halal sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa Ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku di atas dasar suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".⁴⁷

Jadi dapat disimpulkan konsep biaya, volume dan laba dalam Islam ialah menunjukkan hubungan antara banyaknya biaya yang digunakan dengan volume penjualan yang dapat dicapai dapat mempengaruhi perolehan laba perusahaan, dan dalam rangka memperoleh keuntungan dilarang *isrof* atau berlebihan di atas kemampuannya artinya perusahaan dalam mengeluarkan biaya harus disesuaikan dengan kapasitas, berhati-hati dan penuh pertimbangan jangan sampai berlebihan yang justru akan membawa kerugian dan dalam meningkatkan volume penjualan dalam rangka meningkatkan perolehan laba perusahaan dilarang melakukan kecurangan atau dengan cara yang bathil.

⁴⁷ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an, Terjemah...*, hal. 83

C. Analisis Biaya, Volume dan Laba

Setiap perusahaan berupaya mencapai laba yang maksimum, karena laba yang didapatkan memberikan pengaruh terhadap keberlanjutan usahanya. Kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi biasanya dikenal dengan istilah laba. Tingkat laba dapat diartikan sebagai ukuran laba yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan dapat meningkatkan laba seoptimal mungkin, maka modal kerja di suatu usaha itu akan ikut bertambah. Sebaliknya, jika perusahaan tidak dapat meningkatkan laba, maka modal kerjanya akan menurun. Perusahaan akan selalu berusaha mencapai tingkatan perolehan yang maksimal untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Terdapat faktor yang memberikan pengaruh pada keuntungan yakni biaya, biaya penjualan dan volume transaksi.⁴⁸

Ilustrasi kasus:

CV Zahrana memproduksi jilbab syar'i sebanyak 1.500 unit perbulan. Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi jilbab syar'i pada bulan Juli 2020, dengan rincian sebagai berikut:

Total biaya produksi	Rp 30.000.000
Harga pokok produk	Rp 20.000
Harga jual	Rp 25.000
Laba yang diinginkan	Rp 5000

Pada kasus tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk merencanakan laba, perusahaan perlu menghitung seluruh biaya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi bahan baku menjadi produk jadi dan siap untuk dijual, menghitung volume produksi sehingga harga pokok produk dapat diketahui, dengan mengetahui harga pokok produk selanjutnya perusahaan dapat menetapkan harga jual produk dengan cara menambah harga pokok produk per unit ditambah dengan laba yang diinginkan.

Ketika mengukur tingkat kesuksesan manajemen pada perusahaan umumnya dapat dilihat dari kemampuan

⁴⁸ Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi...*, hal. 51-52

merencanakan dan laba yang telah dihasilkan. Kemampuan melakukan analisis pada jumlah laba akan memudahkan manajemen dalam menetapkan target penjualan guna menutup pengeluaran biaya. Alat analisis yang berguna bagi manajer untuk melakukan perhitungan antara biaya volume dan laba dimulai dengan menetapkan titik impas atau jumlah pendapatan sama dengan biaya yang digunakan, analisis ini seringkali disebut dengan analisis biaya volume dan laba.

Bentuk format laporan laba rugi secara umum antara lain sebagai berikut:⁴⁹

Laporan Laba Rugi	
Penjualan	xxxxx
Dikurangi: Biaya Variabel	(xxxxx)
Marjin Kontribusi	xxxxx
Dikurangi: Biaya Tetap	(xxxxx)
Laba sebelum pajak	xxxxx

1. Analisis Titik Impas

Alat perencanaan laba yang sangat berguna sebagai dasar pengambilan keputusan penetapan harga jual produk adalah analisis biaya volume laba, yang dapat diawali dengan menentukan titik impas perusahaan guna untuk melihat berapa beban, pendapatan dan laba berperilaku ketika volume produksi berubah.

Titik impas adalah titik dimana total pendapatan atau penjualan dari sebuah produk itu sama dengan total biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan produk tersebut atau bisa disebut titik dimana laba sama dengan nol. Perusahaan menentukan titik impas bertujuan antara lain:

- a. Mencari tingkat aktivitas dimana jumlah pendapatan dan biaya adalah sama atau sebanding.

⁴⁹ Diyah, S. Hariyani, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi,...*, hal.74

- b. Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan.
- c. Mengawasi kebijakan penentuan harga.
- d. Memungkinkan perusahaan mengetahui sedang beroperasi dekat/ jauh dari titik impas.

Berikut ini adalah metode yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menghitung titik impas:

- a. Metode matematika

Menentukan titik impas berdasarkan cara matematis atau grafis dan dapat dinyatakan pada satuan penjualan ataupun rupiah penjualan. Laporan laba rugi dengan format margin kontribusi dapat ditentukan melalui rancangan matematis dengan kata lain metode persamaan, sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{penjualan} - \text{jumlah biaya}$$

Atau

$$\text{Laba bersih} = \text{penjualan} - \text{biaya variabel} - \text{biaya tetap}$$

Atau

$$\text{Penjualan} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba bersih}$$

Pada titik impas, laba bersihnya harus nol atau nihil, yang dapat dihitung dengan mencari titik di mana penjualannya sama dengan jumlah biaya variabel ditambah biaya tetapnya.⁵⁰

Contoh Soal

Penjualan PT Azkiya 1.000 gamis dengan harga per unit nya sebesar Rp 100.000. Total biaya variabel dalam memproduksi gamis adalah sebesar Rp 50.000.000 dan total biaya tetap Rp 20.000.000.

Diminta:

⁵⁰ Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi,...*, hal. 52

- 1) Hitunglah berapa unit yang harus dijual dalam keadaan BEP?
- 2) Susunlah laporan laba rugi PT Azkiya!

Pembahasan:

- 1) Unit yang harus terjual dalam keadaan BEP (*break event point*) atau titik impas dimisalkan dengan simbol x

Laba bersih = penjualan – jumlah biaya

Laba BEP = 0

$$0 = (\text{harga} \times \text{unit}) - (\text{biaya variabel} + \text{biaya tetap})$$

$$0 = (100.000 \times x) - (\text{biaya variabel} \times \text{unit} + 20.000.000)$$

$$0 = (100.000) x - (50.000x) + 20.000.000$$

$$0 = 50.000 x + 20.000.000$$

$$x = \frac{20.000.000}{50.000}$$

$$x = 400$$

x = 400 unit dalam keadaan titik impas

Jadi unit yang harus supaya mencapai titik impas adalah 400 unit produk gamis.

- 2) Laporan laba rugi yang dibuat berdasarkan volume penjualan sebesar titik impas atau 400 unit.

Laporan Rugi Laba PT Azkiya	
Penjualan 400 gamis @ Rp 100.000	= Rp 40.000.000
Total B. Variabel 400 stick @ Rp 50.000	= <u>Rp 20.000.000</u>
Total Kontribusi Margin	= Rp 20.000.000
Total Biaya Tetap	= <u>Rp 20.000.000</u>
Laba Usaha	= Rp 0

b. Metode Kontribusi Unit

Pada metode ini, biaya tetap akan tertutupi apabila tiap unit yang terjual memberikan suatu jumlah margin kontribusi.

Titik impas diperoleh dengan melalui cara antara lain:

- a. Pada satuan unit, yakni jumlah biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi yang dihasilkan oleh tiap unit yang terjual, jika dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Per Unit}}$$

- b. Pada satuan rupiah, menghitung titik impas dalam satuan rupiah bisa menggunakan rumus:

$$\text{Titik Impas (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Margin Kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit besaran untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan per unit. Untuk menghitung margin kontribusi per unit dapat dengan cara harga jual per unit dikurangi dengan biaya variabel per unit. Sedangkan untuk menghitung rasio margin kontribusi dapat menggunakan rumus di bawah ini⁵¹:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{1 - \text{Biaya variabel per unit produk}}{\text{Harga jual per unit produk}}$$

⁵¹ Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi...*, hal. 54-55

Contoh soal:

Harga jual per unit produk	Rp 150.000
Biaya variabel per unit	Rp 30.000
Total biaya tetap per tahun	Rp 600.000

Diminta:

- 1) Hitunglah titik impasnya per unit produk dari kasus di atas!
- 2) Hitunglah titik impas dalam satuan uang dari kasus di atas!

Jawab:

$$\begin{aligned} 1) \quad \text{Titik Impas (dalam unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp 600.000}}{\text{Rp 150.000} - \text{Rp 30.000}} \\ &= \frac{\text{Rp 600.000}}{\text{Rp 120.000}} \\ &= 5 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2) \quad \text{Titik Impas (dalam rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp 600.000}}{1 - \frac{\text{Rp 30.000}}{\text{Rp 150.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp 600.000}}{0,8} \\ &= \text{Rp 750.000} \end{aligned}$$

2. Analisis Target Laba

Analisis target laba merupakan salah satu alat yang digunakan oleh pihak manajemen perusahaan dalam

merencanakan perolehan laba atas dasar jumlah target unit yang akan terjual. Rumus analisis target laba adalah⁵²:

$$X = \frac{(F+L)}{(P-V)}$$

Keterangan:

- P = Harga jual per unit
- X = Jumlah unit yang terjual
- V = Biaya variabel per unit
- F = Biaya tetap
- L = Laba sebelum pajak

Contoh Kasus:

PT Syariah Brownis memproduksi brownis sebanyak 1.500 pcs pada bulan November 2020. Biaya variabel yang dikeluarkan PT Syariah Brownis untuk memproduksi brownis adalah sejumlah Rp 37.500.000, biaya tetap perbulan adalah Rp 5.000.0000, harga jual brownis Rp 35.000 per box.

Diminta:

- a. Supaya perusahaan memperoleh laba sebelum pajak Rp2.000.000, berapakah unit yang harus dijual?
- b. Jika PT Syariah Bakerry Brownis menghendaki laba sebesar 25% dari penjualan, maka berapa box brownis yang harus terjual?
- c. Jika PT Syariah Bakerry Brownis menghendaki laba sebesar Rp 4.750.000 setelah pajak, dengan asumsi pajak sebesar 5% maka berapa berapa box brownis

⁵² Diyah S. Hariyani, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi...*, hal. 81-82

yang harus terjual,selanjutnya buatlah laporan laba rugi PT Syariah Brownis!

Penyelesaian:

a. Diketahui:

$$L = \text{Rp } 2.000.000$$

$$F = \text{Rp } 5.000.000$$

$$P = \text{Rp } 35.000$$

$$V = \text{Rp } 25.000$$

Maka:

$$X = \frac{(F+L)}{(P-V)}$$

$$X = \frac{(\text{Rp } 5.000.000 + \text{Rp } 2.000.000)}{(\text{Rp } 35.000 - \text{Rp } 25.000)}$$

$$X = \frac{\text{Rp } 7.000.000}{\text{Rp } 10.000}$$

$$X = 700 \text{ unit}$$

b. L = 25% x PX

$$X = \frac{(F+L)}{(P-V)}$$

$$X = \frac{(\text{Rp } 5.000.000 + (25\% \times \text{Rp } 35.000 X))}{(\text{Rp } 35.000 - \text{Rp } 25.000)}$$

$$X = \frac{\text{Rp } 5.000.000 + \text{Rp } 8.750X}{\text{Rp } 10.000}$$

$$\text{Rp } 10.000 X = \text{Rp } 5.000.000 + \text{Rp } 8.750 X$$

$$\text{Rp } 1.250 X = \text{Rp } 5.000.000$$

$$X = 4.000$$

Jadi PT Syariah Brownis harus menjual sebanyak 4.000 box brownis untuk mendapat keuntungan sebesar 25% dari penjualan.

$$\begin{aligned}
 \text{c. Laba setelah pajak} &= \text{Laba sebelum pajak} - \text{pajak} \\
 \text{Rp 4.750.000} &= L - 0,5 L \\
 \text{Rp 4.750.000} &= 0,5L \\
 L &= \text{Rp 9.500.000}
 \end{aligned}$$

Produk yang harus dijual dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 X &= \frac{(F+L)}{(P- V)} \\
 X &= \frac{(\text{Rp } 5.000.000 + \text{Rp } 9.500.000)}{(\text{Rp } 35.000 - \text{Rp } 25.000)} \\
 X &= \frac{\text{Rp } 14.500.000}{\text{Rp } 10.000} \\
 X &= 1.450 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Laporan PT Syariah Brownis

Penjualan (1.450 box X Rp 35.000)	Rp 50.750.00
Dikurangi:	
Biaya variabel	<u>Rp 25.000.000</u>
Margin Kontribusi	Rp 25.570.000
Dikurangi:	
Biaya Tetap	<u>Rp 5.000.000</u>
Laba sebelum pajak	Rp 15.570.000
Dikurangi:	
Pajak 5%	<u>Rp 787.500</u>
Laba setelah pajak	Rp 14.782.500

D. Soal Evaluasi

1. Bagaimana konsep laba dalam perspektif Islam?
2. Bagaimana cara memaksimalkan keuntungan menurut pandangan Islam?
3. Adakah batasan dalam mengambil keuntungan dalam Islam? Jelaskan!
4. Bagaimana konsep biaya, volume dan laba dalam Islam?
5. Apa cara yang bisa ditempuh oleh pihak manajemen untuk merencanakan perolehan laba, jelaskan!
6. Jelaskan yang dimaksud dengan analisis target laba!
7. Bagaimana konsep biaya, volume dan laba dalam pandangan Islam?
8. PT CENGCENGPOO pada tahun 2019 melakukan suatu perencanaan terkait penjualannya yang meliputi tiga jenis produknya (Alen-Alen, Enak Teh, dan Chocotime) dengan total biaya tetap keseluruhan Rp 7.000.000 antara lain sebagai berikut:

Tabel 5.1
Biaya Tetap PT CENGCENGPOO

Jenis	Jumlah Unit	Harga Per Unit	Total
Produk Alen-Alen	20.000	Rp 5.000	Rp 100.000.000
Produk Enak Teh	40.000	Rp 7.000	Rp 280.000.000
Produk Chocotime	60.000	Rp 9.000	Rp 540.000.000
Biaya Variabel "Alen-Alen"	20.000	Rp 500	Rp 10.000.000
Biaya Variabel "Enak Teh"	40.000	Rp 1.000	Rp 40.000.000
Biaya Variabel "Chocotime"	60.000	Rp 1.500	Rp 90.000.000

- a. Tentukan BEP Alen-Alen dalam unit!
- b. Berapakah BEP Enak Teh per unit?
- c. Hitunglah BEP Chocotime tiap satuan unit!
- d. Berapa BEP PT Cengcengpoo secara keseluruhan dalam rupiah?

9. PT Dahsyat pada bulan April tahun 2020 mempunyai rincian biaya dengan tingkat penjualan 40.000 unit antara lain:

1) Biaya variabel tiap unit Rp 60.000 yang meliputi:	
- Biaya Bahan Baku	Rp 30.500
- Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 20.400
- Biaya Lain-lain	Rp 10.600
2) Biaya Tetap selama satu bulan Rp 100.700.000, meliputi:	
- Biaya Sewa Pabrik	Rp 20.800.000
- Biaya Asuransi Kebakaran	Rp 1.200.000
- Biaya Depresiasi Mesin	Rp 5.000.000
- Biaya Gaji Karyawan Kantor	Rp 73.000.000
3) Harga jual tiap satuan unit Rp 100.000	

Berapa unit yang harus terjual untuk menentukan tingkat BEP "PT Dahsyat" apabila dihitung dengan menggunakan metode matematika pada analisis titik impas?

10. Berikut ini transaksi yang dilakukan oleh mebel Budi Sentosa selama bulan Januari 2020:

Penjualan 300 unit kursi

Harga jual @ Rp 200.400

Biaya produksi:

Biaya variabel @ Rp 100.600

BTKL @ Rp 25.200

Biaya Tetap perbulan Rp.2500.000

Diminta:

- Hitunglah berapa unit yang harus dijual dalam keadaan BEP?
- Susunlah laporan laba rugi mebel Budi Sentosa!
- Berapa jumlah unit yang harus terjual agar mebel Budi Sentosa memperoleh laba sebelum pajak sebesar Rp. 5000.000?
- Berapa unit yang harus terjual, apabila 30% adalah besaran laba yang diinginkan mebel Budi Sentosa?