

BAB V

AKUNTANSI BIAYA PERUSAHAAN BIRO PERJALANAN HAJI DAN UMROH

A. Konsep Biaya

Biaya (*cost*) merupakan jumlah kas maupun setara kas yang di korbankan guna diperolehnya barang serta jasa untuk memperoleh barang atau jasa guna menghasilkan keuntungan di masa depan bagi bisnis. Beban (*expense*) merupakan biaya dari barang maupun jasa yang digunakan menghasilkan pendapatan.

B. Jenis-Jenis Akuntansi Biaya

Biaya terbagi menjadi dua kelompok fungsional utama, yaitu :

1. Biaya produksi

Merupakan biaya terkait produksi suatu barang ataupun penyedia jasa. Biaya ini digolongkan kedalam 3 golongan, antara lain:

a. Bahan langsung

Bahan langsung merupakan bahan bisa ditelusuri langsung ke produk ataupun layanan yang telah disediakan. Biaya bahan ini dikaitkan dengan produk karena dapat diamati secara fisik dan di gunakan untuk mengukur jumlah yang di konsumsi oleh masing-masing produk yang diproduksi. Bahan yang merupakan bagian dari bahan suatu produk umumnya digolongkan bahan langsung.

b. Tenaga kerja langsung

merupakan tenaga kerja yang dapat ditelusuri secara langsung ke barang ataupun jasa yang dihasilkan. Seperti bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan untuk pengukuran jumlah karyawan-karyawan yang berkontribusi proses produksi, dari sebuah produk ataupun jasa. karyawan yang memproduksi bahan mentah jadi barang jadi maupun memberikan layanan pada konsumen dikalsifikasikan tenaga kerja langsung.

c. Overhead

Merupakan seluruh biaya dari produksi kecuali bahan langsung serta tenaga kerja langsung. Kategori dari biaya overhead mencakup hal-hal yang berbeda. Biaya dari

penelusuran lebih besar dari pada manfaat dari kinerja yang lebih tinggi. Seperti biaya tenaga kerja langsung untuk melembur diklasifikasikan ke dalam biaya overhead.

2. Biaya non-produksi

Adalah biaya terkait desain, pengembangan, pemasaran, penjualan, pelayanan pelanggan, serta fungsi manajemen umum. Biaya dari non-produksi ini, umumnya dibagi menjadi dua kategori:

a. Biaya penjualan/pemasaran

merupakan biaya yang dibutuhkan guna melakukan pemasaran, pendistribusian dan pengiriman produk-produk ataupun jasa

b. Biaya administrasi

Merupakan semua biaya berhubungan dengan suatu penelitian. Yang tidak dapat dibebankan untuk pemasaran atau produksi adalah Pengembangan dan manajemen umum organisasi. Administrasi pada umumnya sering kali dipertanggung jawabkan untuk menetapkan bahwa berbagai bentuk kegiatan organisasi terintegrasi dengan baik sehingga misi perusahaan seluruhan dapat dijalankan.¹⁴

Dalam analisis perilaku biaya, biaya yang terdapat diperusahaan biro perjalanan haji dan umroh adalah:

1. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya tetap konstan terlepas dari suatu aktivitas dari meningkatnya ataupun menurun. Seperti yang dinyatakan dalam definisi, biaya tetap ini setidaknya di masa mendatang sampai dengan batas waktu tertentu, tidak berubah. Mereka akan tetap relative sama meskipun perusahaan akan membuat lebih banyak lagi produk ataupun beroperasi dalam jangka kerja yang lebih lama.

2. Biaya variabel

Biaya variabel atau bisa disebut dengan *variable cost* dapat didefinisikan sebagai biaya yang akan bervariasi dalam kaitannya

¹⁴ Alexia ardianti wahyu hapsari, "analisis penentuan harga jual jasa bus dengan metode cost plus pricing pendekatan functional based costing dan activity based costing (studi kasus di PO. BR Queen)", (Yogyakarta, univesitas sanata dharma, 2019)

dengan volume dari penjualan. Dari definisi tersebut dapat diidentifikasi bahwa biaya ini dapat berubah (bervariasi) ketika sebuah perusahaan menambah produksi lebih banyak lagi atau menambah pelayanan.

3. Biaya operasional biro perjalanan *independent*

Bisnis apapun, termasuk dengan agen perjalanan ataupun biro perjalanan memiliki dua jenis biaya utama yaitu tetap dan biaya variabel. Dibawah ini akan disajikan biaya yang menunjukkan biaya operasional perusahaan *agent* perjalanan atau biro perjalanan independent (kantor tunggal):

- a. Gaji
- b. BPJS
- c. Biaya perjalanan staff
- d. Biaya pelatihan staff
- e. *Petty cash* (the, kopi)
- f. Biaya sewa kantor
- g. Pajak
- h. Tagihan air, listrik
- i. Asuransi
- j. Biaya jasa kebersihan
- k. Biaya sistem
- l. Pemesanan computer
- m. Biaya telepon
- n. Ongkos kirim
- o. Penyewaan peralatan
- p. Iklan dan publikasi
- q. Biaya bank (cicilan dan bunga)
- r. Jasa auditing & akuntansi / laporan perpajakan
- s. Biaya-biaya hokum
- t. biaya iuran
- u. Keanggotaan asosiasi (ASITA/PATA)¹⁵

¹⁵ Agung yoga asmoro, "manajemen usaha perjalanan wisata", (Bojonegoro: madza media, 2020), hal. 33-34

C. Tahap-Tahap Penetapan Biaya Perusahaan Biro Perjalanan Haji Dan Umroh

1. Tujuan penentuan harga
2. Estimasi permintaan serta elastisitas harga
3. Hubungannya biaya dengan volume penjualan
4. Harga dan biaya *competitor*
5. Metode penetapan harga
6. Mempertimbangkan resiko yang terjadi
7. Disesuaikannya struktur harga dengan kondisi pasar

Berikut adalah cara penetapan biaya biro perjalanan atau travel berdasarkan permintaan wisata:

- a. Menghitung seluruh biaya yang di gunakan, baik itu secara langsung maupun tidak langsung.
- b. Untuk meminimalkan dalam biaya tidak langsung jadi, Hanya menghitung biaya langsung saja. Dalam pengertian inii, perhitungannya belum tepat, tapi lebih dekat dengan tujuan penetapan harga dan bukan penentuan keuntungan.

Prosedur penentuan perhitungan penyusunan paket perjalanan di biro perjalanan haji dan umroh sebagai berikut :

1. Mendata semua yang berkaitan dengan biaya pemrosesan bundling (dapat dihitung) yang dapat diverifikasi
2. Menyusun harga menurut perhitungan dan tidak menurut perkiraan.
3. Mengambil sebuah kebijakan penghematan biaya atau biaya cadangan untuk menghindari dampak jika harga yang disipakan berubah
4. Dalam perhitungan, biaya-biaya tersebut dijelaskan terlebih dahulu dengan rincian biaya per orang, yang kemudian harus dijumlahkan untuk menentukan total biaya untuk masyarakat.
5. Menghitung semua biaya untuk biaya per orang, setelahnya, baru menghitung pembagian per orang yang diperhitungkan.
6. Untuk menghitung biaya yang diperbolehkan per orang, dihitung menggunakan perhitungan sebagai berikut :
 - a. *Sur cange*, premi atau margin atas laba yang diharapkan, karena besarnya laba hanya ditentukan oleh masing-masing perusahaan.

- b. Harga penjual menggunakan saluran distribusi yang harus ditambahkan bersamaan presentasi komisi, kemudian akan diberikan saluran diri distribusi yang digunakan.
 - c. Jika dibutuhkan, penentuan penjualan dimasukkan dalam perhitungan kondisi harga, seperti *complimentary* (sehubungan dengan garis).
7. Estimasi terkait dengan perhitungan harga paket perjalanan, dirujuk dalam satuan moneter tertentu.
- D. Penetapan Biaya Berdasarkan BEP Perusahaan Perjalanan Haji Dan Umroh Berdasarkan Prespektif Fikih Dan Ekonomi
1. Sebuah cara ataupun metode yang dapat dipakai menentukan Volume penjualan atau volume produksi, Sebuah perusahaan yang tak menghasilkan laba atau rugi. BEP dapat diperhitungkan dengan perhatungan unit:

$$\text{BEP} = \text{fc}/(\text{P}-\text{vc})$$

Ket :

Bep = Titik keseimbangan

Fc = Biaya tetap

P = Harga

Vc = Biaya variabel

2. Sedangkan penetapan harga berdasarkan prespektif fikih dan Ekonomi

- a. perbedaan pendapat ulama sampai disini

Pendapat berbagai ulama berkontribusi pada negara yang terlibat dengan masalah ekonomi, termasuk penetapan harga, tetapi pendapat ulama lain mengakui bahwa Negara dapat berpartisipasi dalam penetapan harga. Adanya perbedaan pendapat ini didasarkan pada riwayat dari hadits Anas, sebagai : *“orang-orang berkata, ya Rasulullah: , harga naik, apakah ada penetapan harga untuk kami?”* Rasulullah bersabda: *“sesungguhnya Allah lah yang menentukan harga, allah juga membatasi serta allah yang melimpahkan rezeki, dan sesungguhnya aku ingin bisa bertemu dengan allah dalam keadaan tidak seseorang pun diantara kalian menuntut padaku dengan suatu kezalimanpun dalam darah maupun harta”*.

Seperti yang dikemukakan Syukani, Hadist tersebut digunakan sebagai anjuran untuk melarang penetapan harga. As-Syukani juga menyatakan bahwa penetapan adalah kezaliman (artinya, pihak berwenang telah memerintahkan pelaku pasar untuk menjual produknya hanya dengan harga tertentu, dan kemudian juga melarang pada mereka menaikkan ataupun menurunkan harga).

Menurut Yusuf Qordhawi, dijelaskan letak kesalahan As-Syakani dalam memakai dalil diatas, pertama adalah bahwa orang memiliki kekuasaan atas ternaknya, sementara harga merupakan kewajiban mutlak bagi mereka. Pernyataan tersebut sangat serupa dengan kata orang-orang Syu'aib bahwi sesungguhnya manusia diatur oleh hartanya denngan syarat tidak merugikan diri sendiri atau orang-lain. Ke dua, ia menjabarkan bahwa hadits, sebagaimana disebutkan oleh penulis buku Subulus Salam, Ash Shanani, membahas tentang tertentu atau stiuasi tertentu, dan bukan menggunakan Lafad umum. Diantara ketentuan ilmu ushl fiqh adalah mengenai masalah tertentu tidak memiliki hokum umum.

Imam malik menyatakan sebaliknya, bahwa diperbolehkan bagi seoang imam untuk menetapkan patokan harga, tetapi hadis tentang ini menentangnya. Berdasarkan penjelasan hadist tersebut, mahzab hambali dan Syafii'I mengklaim negara tidak memiliki hak menetapkan harga.

Seorang pemikir yang terkenal dari mahzab hambali, Ibu Qudhama al Maqdisi ,menuliskan bahwa seorang imam/pemimpin pemerintahan tidak memiliki hak mengelola milik orang lain (penduduk), orang-orang dapat menjualkan produknya dengan harga berapa pun mereka suka ataupun inginkan. perihal ini, sama dengan pemikiran mahzab Syafi'I.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa penetapan harga akan mengarah pada maksud dan tujuan yang berbeda. Jika harga naik, berarti situasi diasumsikan permintaan meningkat atau penawaran

menurun. Adanya pengendalian harga akan memperburuk keadaan. Dan ketika harga rendah, merangsang atau meningkatkan permintaan baru serta menghambat importer mengimpor barang mereka. Pada saat yang sama, produksi nasional akan diupayakan, atau bahkan menindas, pasar asing (terabaikan) sampai pengendalian harga local dilarang. Hal ini menyebabkan kemacetan pasokan. Oleh karena itu, tuan rumah dirugikan oleh kebijakan tersebut dan harus ada pembendungan diberbagai usaha untuk dapat mengatur sebuah harga.

Pendapat dari Ibu Qudamah yang menentang soal penetapan harga sama persis dengan pendapat para ahli modern. Namun beberapa ahli fiqh islam lainnya mendukung kebijakan seorang imam pada penetapan harga, meskipun hanya digunakan dalam situasi kritis dan berdasarkan kebijakan penetapan harga adil.

b. Urgensi penetapan harga

Ibn Taimiyah menjelaskan bahwa ada 2 jenis dalam membedakan tipe harga, yaitu tidakadil atau tidaksah serta adil sah. Dengan tipe harga tidakadil atau tidaksah ini, diberlaku untuk kenaikan harga diterapkan karena tekanan persaingan pasar bebas menyebabkan kekurangan pasokan atau peningkatan permintaan. namun dalam kondisi darurat seperti kelaparan, ia merekomendasikan agar pemerintah menetapkan harga dan memaksa pedagang menjualkan produknya setara harga wajar ketika penduduk sedang sangat membutuhkan.

c. Penetapan harga pada ketidak sempurnaan pasar

Di suatu posisi perang serta kekeringan, ibu Taimiyah menganjurkan agar pemerintah menetapkan harga, ketika ketidaksempurnaan muncul memasuki area pasar.

d. Musyawarah untuk menetapkan harga

Campur tangan pemerintah untuk memantau harga tidak disukai. Perihal ini, pemerintah dibolehkan campur tangan

setelah melalui tahap perbanding-an, pembahasan serta wawancara dengan pihak-pihak yang berkepentingan.¹⁶

E. Contoh Kasus

Pak Roi mendaftarkan diri untuk umroh dengan keberangkatan tanggal 25 desember 2017. Dengan harga paket promo senilai \$ 1.699. DP dibayar pada tanggal 15 oktober 2015 senilai \$900. Pada saat itu kurs dollar senilai 1 Dollar = Rp.14.850. berapa total pembayaran yang harus dibayar pak Roi ?

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{DP} &= \$900 \times \text{Rp. } 14.850 \\ &= \text{Rp. } 13.365.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kekurangan} &= \$1.699 - \$900 \\ &= \$799 \end{aligned}$$

Akan tetapi mulai per tanggal 27 oktober kurs dollar menjadi 1 dollar = Rp. 14.900

Maka sisa pelunasan yang harus dibayarkan \$799

$$\begin{aligned} \text{Pelunasan} &= \$799 \times \text{Rp. } 14.900 \\ &= \text{Rp. } 11.905.100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{total pembayaran} &= \text{Rp. } 13.365.000 + \text{Rp. } 11.905.100 \\ &= \text{Rp. } 25.270.100 \end{aligned}$$

F. Latihan Soal

Pak Umam mendaftarkan umroh untuk keberangkatan tanggal 04 Oktober 2019. Kebetulan pada saat ini sebuah perusahaan biro perjalanan haji dan umroh sedangkan mengadakan promo umroh senilai \$1800. DP dibayarkan pada tanggal 05 juli 2019 senilai \$1100, dengan kurs dollar saat itu sebesar Rp.13.950. Berapa total pembayaran yang harus dibayarkan oleh pak Umam untuk melaksanakan ibadah umroh?

¹⁶ Novia kun nur jannah, skripsi, “penetapan harga umroh di bakkah tour travel Surabaya”,(Surabaya, UIN sunan ampel, 2019)