

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Efisiensi

1. Definisi Efisiensi

Efisiensi merupakan salah satu cara perusahaan dalam mengelola sumber keuangan, material, proses, peralatan, tenaga kerja maupun biaya secara efektif.¹

Efisiensi bisa diartikan sebagai keadaan di mana manfaat yang sebesar-besarnya bisa dicapai dari suatu pengorbanan tertentu, dimana untuk memperoleh suatu manfaat tertentu diperlukan pengorbanan sekecil mungkin.²

Efisiensi adalah usaha mencapai prestasi yang sebesar-besarnya dengan menggunakan kemungkinan-kemungkinan yang tersedia (material, mesin, dan manusia) dalam tempo yang sependek-pendeknya, didalam keadaan yang nyata (sepanjang keadaan itu bisa berubah) tanpa mengganggu keseimbangan antara faktor-faktor tujuan, alat, tenaga dan waktu. Efisiensi adalah perbandingan terbaik antara suatu hasil dengan usahanya. Perbandingan ini dapat dilihat dari dua segi berikut ini.

a. Hasil

Suatu kegiatan dapat disebut efisien, jika suatu usaha memberikan hasil yang maksimum. Maksimum dari segi mutu atau jumlah satuan hasil itu.

b. Usaha

Suatu kegiatan dapat dikatakan efisien, jika suatu hasil tertentu tercapai dengan usaha yang minimum, mencakup lima unsur: pikiran, tenaga jasmani, waktu, ruang, dan benda (termasuk uang).

¹ Fransiscus Xaverius Sadikin, *Tip dan Trik Meningkatkan Efisiensi, Produktivitas, dan Profitabilitas*, ANDI, Yogyakarta, 2005, Hal., 157.

² Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, *Meningkatkan Efisiensi Nasional*, BPFE, Yogyakarta, 1987, Hal., 199.

Menurut Ghiselli & Brown, yang dikutip oleh Ibnu Syamsi, istilah efisiensi mempunyai pengertian yang sudah pasti, yaitu menunjukkan adanya perbandingan antara keluaran (*output*) dan masukan (*input*).³

Perusahaan dengan operasi yang efisien tidak akan membuang sumber daya. Sebuah operasi tidak efisien jika perusahaan mengeluarkan sumber daya melebihi dari jumlah yang diperlukan.⁴

2. Ruang Lingkup Efisiensi Manufaktur

Secara garis besar, efisiensi manufaktur terdiri dari tiga bahasan besar, yaitu efisiensi proses, efisiensi modal kerja, dan efisiensi peralatan. Efisiensi proses secara garis besar membahas tentang pemanfaatan jam kerja secara efektif dalam menghasilkan produk. Efisiensi modal kerja secara garis besar membahas pemanfaatan modal kerja secara efektif dalam proses manufaktur. Efisiensi peralatan secara garis besar membahas efektivitas pemanfaatan peralatan untuk menghasilkan produk dengan biaya serendah-rendahnya, biaya investasi yang rendah, dan tingkat kerusakan mesin yang rendah.⁵

a. Efisiensi proses

Efisiensi proses merupakan kegiatan terus menerus untuk meningkatkan penggunaan kapasitas terpasang secara optimal untuk menghasilkan produk sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan dan dapat diterima pasar. Efisiensi ini terdiri dari tiga komponen yang saling berpengaruh.

- a) Efisiensi *working hour*, jam kerja efektif yang digunakan untuk proses produksi (*working time*) di luar jam berhenti proses yang disebabkan oleh waktu berhenti (*stopping time*) dibagi dengan *loading time*.
- b) Efisiensi Kapasitas, perbandingan penggunaan kapasitas terpasang terhadap produk yang dihasilkan. Kehilangan waktu yang

³ Ibnu Syamsi, *Efisiensi, Sistem, dan Prosedur Kerja*, Bumi Aksara, Jakarta, 2004, Hal., 4.

⁴ Edward J. Blocher, *Manajemen Biaya*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, Hal., 725.

⁵ Fransiscus Xaverius Sadikin, *Op.Cit*, Hal., 199.

disebabkan oleh penambahan proses yang tidak ada nilai tambahnya dan perlambatan kecepatan operasi terhadap kecepatan standar disebut *loss speed*.

c) Efisiensi Kualitas, perbandingan hasil produk dengan kualitas baik (sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan) terhadap total produk yang dihasilkan.

b. Efisiensi modal kerja

Efisiensi bertujuan untuk memanfaatkan modal kerja secara optimal, dalam hal pengaturan dana pada akun *payable* dan akun *receivable* serta dana yang tertanam dalam bentuk inventaris, baik itu inventaris material, inventaris proses maupun inventaris produk.⁶

c. Efisiensi Peralatan

Efisiensi peralatan bertujuan untuk menganalisa biaya-biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi peralatan. Biaya-biaya yang timbul dari investasi adalah biaya yang digunakan untuk menggerakkan mesin, yaitu biaya energi, biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi awal yang disusutkan setiap bulan (biaya depresiasi), dan biaya perawatan mesin. Besar kecilnya biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi peralatan per *pieces* produk ditentukan oleh seberapa besar kapasitas yang dihasilkan oleh peralatan tersebut dan besarnya biaya operasi dan perawatan yang diperlukan oleh peralatan tersebut.⁷

3. Penilaian Efisiensi

Ada dua aspek dari efisiensi yang sering digunakan dalam perusahaan manufaktur dan penjualan produk. Ini adalah selisih anggaran fleksibel dan volume penjualan atau selisih aktivitas. Selisih anggaran fleksibel adalah perbedaan antara hasil operasi yang sesungguhnya dengan yang ada dalam anggaran fleksibel dengan tingkat operasi tertentu pada

⁶ *Ibid*, Hal., 200-206.

⁷ *Ibid*, Hal., 225.

periode tertentu. Selisih anggaran fleksibel mengukur efisiensi penggunaan masukan sumber daya untuk mendapatkan hasil operasi pada suatu periode. Perbedaan antara anggaran fleksibel dan anggaran tetap ada pada selisih volume penjualan atau aktivitas.⁸

a. Selisih Volume Penjualan (aktivitas)

Selisih volume penjualan (aktivitas) mengukur dampak penjualan, biaya, margin kontribusi, atau laba operasi pada setiap perubahan unit penjualan. Selisih volume penjualan (aktivitas) adalah margin kontribusi yang dianggarkan tiap unit dalam anggaran dasar dan perbedaan dari unit penjualan antara unit terjual sesungguhnya dan unit dalam anggaran dasar.

b. Selisih Anggaran Fleksibel Laba Operasi

Selisih anggaran fleksibel laba operasi adalah perbedaan antara laba operasi anggaran fleksibel untuk unit terjual sesungguhnya dan laba operasi sesungguhnya pada suatu periode. Selisih laba operasi anggaran fleksibel laba operasi yang tidak menguntungkan dapat menutup kemungkinan terlaksananya strategi dan membahayakan kontinuitas strategi.⁹

4. Prinsip Berlakunya Efisiensi

Untuk menentukan apakah suatu kegiatan dalam organisasi itu termasuk efisien atau tidak maka prinsip-prinsip atau persyaratan efisiensi harus terpenuhi, yaitu sebagai berikut.

a. Efisiensi harus dapat diukur

Standar untuk menetapkan batas antara efisien dan tidak efisien adalah ukuran normal. Ukuran normal ini merupakan patokan (standar) awal, untuk selanjutnya menentukan apakah suatu kegiatan itu efisien atau tidak. Batas ukuran normal untuk pengorbanan adalah pengorbanan maksimum, sedangkan batas ukuran normal untuk hasil

⁸ Edward J. Blocher, *Op. Cit*, Hal., 728.

⁹ *Ibid*, Hal., 730.

adalah hasil maksimum. Kalau tidak dapat diukur maka tidak akan dapat diketahui apakah suatu cara kerja atau suatu kegiatan itu efisien atau tidak.

b. Efisiensi mengacu pada pertimbangan rasional

Rasional artinya segala pertimbangan harus berdasarkan akal sehat, masuk akal, logis, bukan emosional. Dengan pertimbangan rasional, objektivitas pengukuran dan penilaian akan lebih terjamin. Subjektivitas pengukuran dan penilaian dapat dihindarkan sejauh mungkin.

c. Efisiensi tidak boleh mengorbankan kualitas (mutu)

Dengan demikian, kuantitas boleh saja ditingkatkan tetapi jangan sampai mengorbankan kualitasnya. Jangan mengejar kuantitas tetapi dengan mengorbankan kualitas. Jangan sampai hasil ditingkatkan tetapi kualitasnya rendah. Mutu harus tetap dijaga baik.

d. Efisiensi merupakan teknis pelaksanaan

Sehingga jangan sampai bertentangan dengan kebijakan atasan. Tentu saja kebijakan atasan itu sudah dipertimbangkan dari berbagai segi yang luas cakupannya, pelaksanaan operasionalnya dapat diusahakan seefisien mungkin, sehingga tidak terjadi pemborosan.¹⁰

e. Pelaksanaan efisiensi harus disesuaikan dengan kemampuan organisasi yang bersangkutan

Ini berarti bahwa penerapannya disesuaikan dengan kemampuan sumber daya manusia, dana, fasilitas, dan lain-lain, yang dimiliki oleh organisasi yang bersangkutan sambil diusahakan peningkatannya. Setiap organisasi, apakah itu instansi pemerintah, badan swasta, ataupun perusahaan, mempunyai kemampuan yang tidak selalu sama. Pengukuran efisiensi hendaknya didasarkan pada tingkat kemampuan yang dimilikinya baik mengenai sumber daya manusianya, dananya, maupun fasilitasnya.

¹⁰ Ibnu Syamsi, *Op. Cit*, Hlm., 5.

f. Efisiensi itu ada tingkatannya

Secara sederhana dapat ditentukan penggolongan tingkatan efisiensi, misalnya saja:

- a) Tidak efisien,
- b) Kurang efisien,
- c) Efisien,
- d) Lebih efisien, dan
- e) Paling efisien (optimal).

Tingkat efisiensi dapat juga menggunakan angka persentase (%). Efisiensi dapat ditinjau dari dua segi, yaitu sebagai berikut.

a. Segi hasil (*output*)

Yang dimaksud dengan efisiensi ditinjau dari segi hasil, yaitu hasil minimum yang dikehendaki ditetapkan terlebih dahulu. Kemudian pengorbanan maksimalnya (tenaga, pikiran, uang, atau lainnya) juga ditetapkan. Ini merupakan batas normal pengorbanan. Kalau ternyata pengorbanan lebih sedikit daripada yang ditetapkan, itu tidak efisien. Tetapi kalau pengorbanannya lebih banyak, itu termasuk tidak efisien.

b. Segi pengorbanan (*input*)

Ditinjau dari segi pengorbanan normal, yaitu dengan pengorbanan (tenaga, pikiran, waktu, atau lainnya) yang ada atau yang ditetapkan, kemudian ditetapkan hasil minimum yang harus dapat dicapai. Kalau hasil yang dicapai itu di bawah hasil minimum, cara kerjanya termasuk tidak efisien. Apabila hasil yang tercapai persis sama dengan hasil minimum yang ditetapkan, cara kerjanya termasuk normal. Tetapi kalau hasil yang dicapai lebih dari hasil minimum yang telah ditetapkan, cara kerjanya termasuk efisien.¹¹

¹¹ *Ibid*, Hal., 6-7.

5. Efisiensi Menurut Pandangan Islam

Karena budaya kerja Islami bertumpu pada *akhlakul karimah*, umat Islam akan menjadikan akhlak sebagai energi batin yang terus menyala dan mendorong setiap langkah kehidupannya dalam koridor jalan yang lurus. Semangat dirinya adalah *minallah, fi sabilillah, ilallah* (dari Allah, di jalan Allah, dan untuk Allah). Dia akan selalu berhemat karena seorang mujtahid adalah seorang pelari maraton, lintas alam, yang harus berjalan dan lari jarak jauh. Karenanya, akan tampaklah dari cara hidupnya yang sangat efisien di dalam mengelola setiap *resources* yang dimilikinya. Dia menjauhkan sikap yang tidak produktif dan mubazir karena mubazir adalah sekutunya setan yang mahajelas.¹²

Orang yang berhemat adalah orang yang mempunyai pandangan jauh ke depan. Seperti firman Allah dalam QS. *Al-Hasyr*: 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.” (QS. *Al-Hasyr*: 18)¹³

Dia berhemat bukanlah dikarenakan ingin menumpuk kekayaan sehingga melahirkan sifat kikir individualistis, melainkan dikarenakan ada satu *reserve* bahwa tidak selamanya waktu itu berjalan secara lurus, ada *up and down*, sehingga berhemat berarti mengestimasi apa yang akan terjadi di masa yang akan datang.

Efisien berarti melakukan segala sesuatu secara benar, tepat, dan akurat. Efisien berarti pula mampu membandingkan antara besaran *output* dan *input*. Adapun efektivitas berkaitan dengan tujuan atau menetapkan

¹² Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islami*, Gema Insani Press, Jakarta, 2002, Hal., 105.

¹³ Al-Qur'an Surat Al-Hasyr Ayat 18, *Al-Quran dan Terjemahnya*, CV Pustaka Agung Harapan, Surabaya, 2006, Hal., 799.

hal yang benar. Efisien berarti berkaitan dengan cara melaksanakan, sedangkan efektivitas berkaitan dengan arah tujuan.¹⁴

Banyak orang muslim memiliki asumsi bahwa sifat hemat, efisien, serta mengantisipasi masa depan hanyalah dimiliki oleh bangsa atau orang-orang yang secara geografis tinggal di tempat yang mempunyai musim variabel. Pada musim panas, dia berhemat untuk mempersiapkan diri di musim dingin. Dikarenakan siklus musimnya berdaur pendek, tanpa disadarinya berhemat kemudian menjadi satu faktor yang wajib. Adapun di daerah yang musimnya panjang dan berdaur lurus, sifat berhemat dan hati-hati kurang menghujam pada dirinya karena dia anggap bahwa siklus musim akan berjalan normal tanpa harus merasa khawatir sama sekali.

Islam yang meminta kita agar mampu mengisi dan menjelajah segala penjuru bumi. Karenanya faktor geografis tidak domain membentuk dirinya, tetapi nilai jihadlah yang paling dominan untuk menundukkan alam, mengolah bumi menjadi budaya dunia kreatif penuh rasa damai.

Suatu sistem produksi dikatakan lebih efisien bila memenuhi salah satu kriteria; (1) minimasi biaya untuk memproduksi jumlah yang sama, (2) maksimasi produksi dengan jumlah biaya yang sama. Pengusaha muslim di dalam melakukan produksinya mengenal beberapa sistem *muamalat* diantaranya *mudharabah*. Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha seara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, yang disepakati berdasarkan nisbah.¹⁵

¹⁴ Toto Tasmara, *Op. Cit*, Hal., 106.

¹⁵ Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Ekonisia, Yogyakarta, 2002, Hal., 188

B. Biaya Operasional

1. Definisi Biaya

Biaya dapat dipandang sebagai suatu nilai tukar yang dikeluarkan atau suatu pengorbanan sumber daya yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat di masa datang.¹⁶ Pengorbanan tersebut dapat berupa uang atau materi lainnya yang setara nilainya kalau diukur dengan uang. Dalam pengertian yang lebih jauh lagi, biaya (*cost*) dapat dipisahkan menjadi aktiva atau *assets* (*unexpired cost*) dan biaya atau *expenses* (*expired cost*). Biaya dianggap sebagai “*assets*” apabila biaya tersebut belum digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa atau belum habis digunakan. Sedangkan biaya dianggap sebagai “*expenses*” jika biaya tersebut habis digunakan untuk memproduksi suatu produk atau jasa yang menghasilkan pendapatan di masa datang. Biaya sebagai aset dicantumkan dalam laporan laba rugi.

Biaya (*cost*) diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.¹⁷

Biaya adalah aliran keluar atau penggunaan aktiva, atau terjadinya utang (atau kombinasi di antara keduanya) dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa atau pelaksanaan kegiatan utama suatu perusahaan.¹⁸

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa datang untuk organisasi.¹⁹

Dari pendapat para ahli bidang akuntansi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan uang untuk mencapai tujuan tertentu,

¹⁶ Bambang Hariadi, *Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang*, BPFE, Yogyakarta, 2005, Hal., 43.

¹⁷ Mursyidi, *Akuntansi Biaya*, Refika Aditama, Bandung, 2010, Hal., 14.

¹⁸ Muqodim, *Teori Akuntansi*, Ekonisa, Yogyakarta, 2005, Hal., 142.

¹⁹ Hansen Mowen, *Manajemen Biaya Akuntansi dan Pengendalian*, Salemba Empat, Jakarta, 2000, Hal., 38.

sedangkan beban (*expense*) dapat didefinisikan sebagai arus barang dan jasa yang keluar yang akan dibandingkan atau dibebankan pada pendapatan untuk menentukan laba. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan.²⁰

Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang diperlukan untuk memperoleh pendapatan. Biaya akhirnya merupakan suatu aliran keluarnya aktiva walaupun harus melalui hutang terlebih dahulu. Secara konsep, biaya lebih merupakan penurunan aktiva dari pada kenaikan hutang. Biaya terjadi saat suatu produksi atau jasa diserahkan dalam rangka menghasilkan pendapatan.

Jadi menurut beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba dimasa mendatang.

2. Definisi Biaya Operasional

Biaya operasi atau biaya operasional secara harfiah terdiri dari 2 kata yaitu “Biaya” dan “Operasional”. Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi baik yang berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.²¹ Selanjutnya *oprati* yang kemudian diterjemahkan operasi atau operasional merupakan suatu proses atau tindakan tertentu yang menjadi unsur dari sejumlah kegiatan untuk membuat suatu produk.²² *Operations* (jamak dari *operation*)

²⁰ V. Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*, Pustaka Baru Press, Yogyakarta, 2015, Hal., 9

²¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, YKPN, Yogyakarta, 2014, Hal., 8.

²² Murdifin Haming dan Mahfud Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Modern*, Bumi Aksara, Jakarta, 2007, Hal., 17.

menunjukkan jumlah semua kegiatan atau proses yang diperlukan untuk memproduksi barang atau jasa tertentu. Menurut Russel dan Taylor yang di kutip oleh Murdifin Haming menyamakan makna *operations* dengan proses perubahan dan diartikan sebagai fungsi atau sistem yang melakukan kegiatan proses pengolahan masukan menjadi keluaran dengan nilai tambah yang lebih besar.

Dengan mengandung pengertian kedua istilah di atas, maka Biaya Operasional dapat diartikan sebagai kegiatan yang berhubungan dengan pengorbanan sumber ekonomi untuk melakukan proses pengolahan masukan menjadi keluaran dengan nilai tambah yang lebih besar.

Biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari.

Biaya operasional adalah keseluruhan biaya-biaya komersil yang dikeluarkan untuk menunjang atau mendukung kegiatan atau aktivitas perusahaan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan untuk biaya operasional usaha suatu perusahaan.

Contohnya adalah biaya depresiasi mesin, *equipmen*, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian baik yang langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan proses produksi.²³

3. Penggolongan Biaya

Biaya digolongkan dengan berbagai macam cara, umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut.

²³ Dedy Tarigan, *Analisis Rasio Efisiensi Biaya Operasional Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia (BEI)*, Jurnal Akuntansi dan Bisnis Vol.1 Nomor 1, 2015, Hal., 13.

Menurut Mulyadi biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu:

a. Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.²⁴ Biaya produksi dapat dipisahkan menjadi tiga kelompok yaitu;

a) Biaya bahan baku, merupakan bagian penting dalam proses pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi atau setengah jadi. Tanpa bahan baku, jelas tidak akan ada barang jadi.

b) Biaya tenaga kerja langsung, merupakan tenaga kerja dalam pabrik yang terlibat langsung dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Keterlibatan tenaga kerja ini secara langsung terlibat atas kemampuannya mempengaruhi secara langsung, baik kuantitas atau kualitas barang jadi yang dihasilkan.²⁵ Tenaga kerja langsung adalah seluruh tenaga kerja yang dapat ditelusuri secara fisik pada barang jadi dengan cara yang ekonomis. Contohnya adalah operator mesin dan perakitan.²⁶

c) Biaya *overhead* pabrik, merupakan biaya yang terjadi di pabrik dan berkaitan dengan proses produksi, diluar biaya bahan dan tenaga kerja langsung, adalah biaya *overhead* pabrik. Yang termasuk dalam kelompok biaya ini meliputi

²⁴ Mulyadi, *Op. Cit.*, Hal., 13.

²⁵ Bambang Hariadi, *Op. Cit.*, Hal., 47.

²⁶ Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto, *Akuntansi Manajemen*, Bumi Aksara, Jakarta, 1999, Hal., 45.

antara lain bahan penolong, tenaga kerja tak langsung, biaya listrik, penyusutan pabrik atau mesin, reparasi mesin dan biaya pemeliharaan gedung serta bahan bakar mesin. Biaya *overhead* pabrik dan biaya tenaga kerja langsung disebut juga sebagai biaya konversi karena kedua jenis biaya ini berfungsi mengkonversi bahan baku menjadi barang jadi. Ada beberapa nama lain yang digunakan untuk *overhead* pabrik, yaitu biaya produksi tidak langsung, *factory overhead*, dan *factory burden*.²⁷

- b. Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Biaya pemasaran merupakan pengeluaran yang penting dalam perusahaan karena biaya tersebut dikeluarkan untuk mendapatkan pesanan langganan dan menjamin barang yang dipesan atau jasa yang dikirim sampai ke tangan langganan dengan baik. Yang termasuk dalam biaya pemasaran adalah biaya iklan, transport salesman, komisi penjualan, gaji staf penjualan dan seluruh biaya yang berhubungan dengan gudang barang jadi.²⁸
- c. Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji staf *executive* dan fasilitas yang dinikmatinya, biaya klerikel, biaya bunga atas dana yang digunakan perusahaan serta biaya organisasi perusahaan secara keseluruhan.

3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

²⁷ Garrison dkk, *Akuntansi Manajerial*, Salemba Empat, Jakarta, 2013, Hal., 27.

²⁸ Bambang Hariadi, *Op. Cit.*, Hal., 49-50.

- a. Biaya langsung (*direct cost*), biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai.²⁹ Biaya langsung diartikan juga sebagai biaya yang secara fisik dapat ditelusuri dan jelas terjadi karena akibat adanya objek biaya tertentu.

Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

- b. Biaya tidak langsung, adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.
4. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas

Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan menjadi:

- a. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel disebut juga total biaya yang berubah secara proporsional dengan total volume kegiatan dalam periode tertentu pula. Dengan kata lain jika total volume kegiatan meningkat tiga kali maka total biaya variabel akan meningkat pula sebesar tiga kali dari sebelumnya.³⁰ Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya semi variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
- c. Biaya *semifixed*, adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

²⁹ Mulyadi, *Op. Cit.*, Hal., 14.

³⁰ Bambang Hariadi, *Op. Cit.*, Hal., 54.

- d. Biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.³¹ Biaya tetap adalah total biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan tertentu dalam periode tertentu pula. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.
5. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua:

 - a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biaya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didelesi.
 - b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*). Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.³²

C. Profitabilitas

1. Definisi Profitabilitas

Tujuan utama suatu usaha adalah untuk memaksimalkan nilai usaha dan menjaga kelangsungan hidup usaha tersebut dimasa yang akan datang dan memaksimalkan keuntungan (*profitability*). Salah satu tujuan memaksimalkan *profitability* tadi dapat diartikan sebagai kemampuan suatu usaha agar dapat memperoleh laba. Banyak usaha yang berjalan pada awalnya tidak memiliki kemampuan ini, sehingga ditengah perjalanan

³¹ Mulyadi, *Op. Cit.*, Hal., 15.

³² *Ibid.*, Hal., 17

akan mengalami kesulitan keuangan yang berujung pada kerugian. Untuk itu, bagaimanapun kondisinya, suatu usaha harus memiliki *profitability* yang bagus atau menjaga kestabilan usaha agar tetap bertahan dan mampu menghadapi persaingan. Profitabilitas dapat didefinisikan sebagai keuntungan. Besarnya profitabilitas tergantung dari komponen harga jual, biaya produk per unit, dan jumlah unit yang terjual.³³

Profitability yaitu kemampuan memperoleh laba yang dihasilkan oleh suatu perusahaan yang berkaitan dengan besarnya perusahaan, yang diukur menurut aktiva total yang digunakan, modal jangka panjang atau jumlah pegawai.³⁴ Profitabilitas sering disebut juga dengan laba, laba adalah perbedaan antara pendapatan dan biaya. Laba merupakan ukuran yang membedakan antara apa yang perusahaan masukkan untuk membuat dan menjual produk dengan apa yang diterimanya.

Ditinjau dari ruang lingkupnya terdapat 3 konsep laba yaitu: *earnings*, *net income* dan *comprehensive income*. Menurut pengertian akuntansi konvensional dinyatakan bahwa laba akuntansi adalah perbedaan antara pendapatan yang dapat direalisasi yang dihasilkan dari transaksi dalam suatu periode dengan biaya yang layak dibebankan kepadanya. *Comprehensive income* atau laba komprehensif adalah perubahan modal (aktiva bersih) perusahaan selama satu periode, dari transaksi, peristiwa lain dan keadaan dari sumber selain pemilik. Sedangkan *income* atau laba merupakan perubahan modal suatu kesatuan usaha di antara dua titik waktu, tidak termasuk perubahan-perubahan akibat investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik, dimana modal dinyatakan dengan ukuran nilai dan didasarkan pada skala tertentu.³⁵

³³ Fransiscus Xaverius Sadikin, *Tip dan Trik Meningkatkan Efisiensi, Produktivitas, dan Profitabilitas*, ANDI, Yogyakarta, 2005, Hal., 35.

³⁴ Tumpal Rumapea dan Posman Haloho, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Erlangga, Jakarta, 1994, Hal., 534.

³⁵ Muqodim, *Teori Akuntansi*, Ekonisa, Yogyakarta, 2005, Hal., 110

2. Teknik Peningkatan Laba

Di dalam bisnis, terdapat tiga kemungkinan cara untuk meningkatkan laba:

a. Meningkatkan volume penjualan

Meningkatkan volume penjualan dapat dilakukan dengan cara menurunkan harga. Akan tetapi, dalam prakteknya, sering kali strategi harga ini mengandung bahaya antara lain:

a) Penambahan volume kecil

Hal ini dapat terjadi dengan asumsi bahwa para pesaing juga menggunakan strategi yang sama, sehingga terjadi persaingan harga. Dengan demikian, meskipun harga telah diturunkan penambahan volume penjualan belum tentu terjadi

b) Biaya tidak langsung akan bertambah

Pada kenyataannya, kenaikan volume jarang sekali dapat dicapai tanpa bertambahnya biaya tidak langsung. Lebih-lebih dalam pasar yang sangat bersaing, untuk menaikkan volume penjualan akan diperlukan biaya iklan, gaji para wiraniaga serta biaya distribusi.³⁶

b. Menaikkan harga penjualan

Strategi meningkatkan harga penjualan dapat dilakukan dengan asumsi bahwa volume penjualan tidak turun sebagai akibat dari kenaikan harga. Keuntungan menaikkan harga penjualan sebagai cara memperoleh penambahan laba yaitu:

a) Penerimaan akan lebih cepat

Menaikkan harga merupakan cara tercepat untuk meningkatkan laba, dengan menganggap penjualan tidak menurun, maka penambahan laba terjadi segera setelah perubahan harga mulai berlaku

³⁶ Zuni Dwi Ernawati, *Pengendalian Biaya Operasional Dalam Upaya Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. BPR Pulau Intan Sejahtera Kecamatan Kesamben Kabupaten Blitar*, Skripsi Universitas Muhammadiyah, Malang, 2000, Hal., 26.

b) Lebih sedikit waktu dan usaha

Waktu dan usaha yang diperlukan untuk mengadakan perubahan harga biasanya lebih sedikit daripada yang diperlukan untuk meningkatkan volume penjualan atau mengurangi biaya. Untuk melaksanakan strategi pengurangan biaya dalam upaya meningkatkan laba, haruslah diketahui dengan pasti biaya-biaya produksi yang dikeluarkan berdasarkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

c. Mengurangi biaya

Dalam pengurangan biaya, segi-segi pokok yang perlu diperhatikan antara lain:

a) Penurunan biaya

Penurunan biaya merupakan cara yang lebih cepat untuk meningkatkan laba daripada mengejar kenaikan volume penjualan, setidaknya dalam jangka pendek

b) Tanggapan para kompetitor

Langkah penurunan biaya biasanya tidak menimbulkan tanggapan dari kompetitor (pesaing).

c) Perbaikan produktifitas

Penurunan biaya dapat dilakukan dengan mengadakan perbaikan produktifitas. Produktifitas meliputi hubungan antara masukan-masukan (*input*) dan keluaran-keluaran (*output*). Produktifitas meningkat bila jumlah sumber daya yang sama digunakan untuk menghasilkan lebih banyak keluaran, atau jumlah keluaran yang sama diperoleh dari jumlah sumber daya yang lebih sedikit

d) Periksa dengan cermat seluruh biaya

Jangan menganggap bahwa tiap-tiap pos biaya itu perlu sebelum pos biaya dibuktikan dapat memberikan hasil dengan baik. Terlebih dahulu harus diteliti dengan cermat dan secara

husus diperiksa praktek-praktek dan kebiasaan-kebiasaan dalam perusahaan.

- e) Periksa pos-pos biaya yang benar, apakah sesuai dengan manfaat yang diperoleh.

Selain kelima hal di atas, ditambahkan pula bahwa perlu adanya teladan dari jaringan puncak untuk melaksanakannya, karena hal tersebut merupakan salah satu bagian yang penting dari proses kelanjutan hidup perusahaan.

3. Profitabilitas Jangka Pendek

Suatu pertimbangan akan profitabilitas jangka pendek memberikan dua kemungkinan. Pertama adalah bahwa biaya dan/atau pendapatan tertentu hanya akan muncul untuk suatu periode waktu dan kemudian akan berubah. Misalnya, perusahaan akuntan publik akan memasang tarif yang lebih murah pada pelaksanaan audit awal terhadap perusahaan yang diantisipasi akan memberikan pendapatan yang besar dimasa datang. Kemungkinan kedua ialah kebenaran situasi satu-saat seperti pesanan khusus dari pembiayaan yang berbeda. Keputusan untuk menerima pesanan khusus pada satu-saat berarti bahwa harga lebih rendah dari biasanya dan harga-harga tertentu diabaikan. Biaya-biaya tersebut adalah biaya tetap yang tidak akan berubah jika pesanan itu diterima. Namun demikian, selama jangka panjang dan untuk perusahaan secara keseluruhan, semua biaya harus ditutupi. Sebuah perusahaan tidak dapat bertahan hanya berdasarkan pesanan khusus saja.³⁷

Sebuah konsep yang berguna dalam menganalisis laba jangka pendek adalah margin kontribusi, atau perbedaan antara penjualan dan semua biaya variabel. Yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya manufaktur, biaya pemasaran dan administrasi. Margin kontribusi adalah jumlah yang tertinggal dari penjualan untuk menutupi semua biaya tetap dan memberi kontribusi pada laba. Ini merupakan ukuran jangka pendek,

³⁷ Hansen Mowen, *Op. Cit*, Hal., 686.

karena hanya dalam jangka pendek, biaya tetap ada. Margin kontribusi penting untuk mengkaji titik impas (*break event point*) dan daya hidup perusahaan dalam jangka pendek. Sementara yang lain berargumentasi bahwa divisi pembiayaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel tidak cukup mendeskripsikan biaya perilaku, banyak perusahaan menilai adanya divisi ini paling tidak sudah merupakan satu permulaan yang baik.

Ukuran jangka pendek yang berguna untuk menilai daya hidup perusahaan dimasa datang adalah arus kas. Arus kas secara sederhana adalah arus kas masuk dikurangi arus kas ke luar. Konvensi akuntansi keuangan yang mengakui adanya pendapatan dan biaya diabaikan. Arus kas positif diperlukan mutlak untuk bisa tetap bertahan dalam bisnis selama satu bulan lagi. Adalah mungkin memiliki arus kas negatif, tapi laba operasinya positif. Jika demikian terjadi, para kreditor perusahaan dapat memaksa perusahaan keluar dari bisnis sebelum laba bersih berubah menjadi kas. Akibatnya, perusahaan menganggap arus kas itu kritikal.

4. Profitabilitas Jangka Panjang

Dalam jangka panjang, semua biaya variabel. Laba bersih merupakan sebuah ukuran jangka panjang, karena biaya yang sifatnya tetap dalam jangka pendek disatukan (melalui harga pokok penjualan) dan diaplikasikan ke unit yang dijual. Pendekatan ini memperlakukan biaya tetap produksi sebagai variabel. Hal ini mengingatkan para manajer bahwa pada akhirnya penjualan harus menutupi semua biaya. Sebagian orang mungkin berpikir bahwa jangka panjang merupakan serangkaian seri jangka pendek. Memang jangka panjang memiliki sisi aritmatika, tapi tidak berarti ia sekedar kumpulan jangka pendek. Pada dasarnya, tindakan yang baik untuk jangka pendek bisa menjadi tidak baik untuk jangka panjang.³⁸

Misalnya, sebuah pesanan khusus, diberi harga di atas biaya variabel, bisa jadi diterima oleh perusahaan. Namun demikian, jika

³⁸ *Ibid*, Hal., 687.

pelanggan lainnya belajar bahwa harga yang lebih rendah diberikan pada pesanan khusus, mereka dapat saja percaya bahwa harga yang lebih rendah adalah memang harga yang seharusnya. Dengan cara yang sama, pembelian bahan baku substandar dapat meningkatkan arus kas bulan ini, namun disisi lain menurunkan reputasi kualitas perusahaan dan meningkatkan biaya jaminan di masa datang. Adalah penting untuk menyeimbangkan kebutuhan jangka pendek dan jangka panjang. Pertimbangan akan siklus hidup produk dapat membantu kita memahami irama perubahan prespektif waktu.

5. Tantangan Meningkatkan Profitabilitas

Pada dasarnya, upaya meningkatkan profitabilitas tidak semudah yang diucapkan. Sering tidak disadari apa yang dikerjakan dan akan akan dikerjakan tidak tercermin dalam usaha meningkatkan profitabilitas dan terkadang terkesan terlalu berani mengambil risiko, sehingga menjadi beban yang lebih berat dalam upaya meningkatkan profitabilitas.

Penentuan target dalam upaya meningkatkan profitabilitas merupakan sasaran yang harus tercapai dan merupakan tantangan yang harus dihadapi. Hal tersebut perlu dilakukan secara terus menerus untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya. Perbedaan yang dihasilkan dengan cara membandingkan kenyataan dengan target kita disebut dengan problem.³⁹

Problem dapat digolongkan dalam 3 kelompok:

a. *Normalizing Problem*

Performa standar yang akan dicapai pada saat ini belum memuaskan/tercapai. Problem solving ditargetkan pada pencapaian *performance* (penampilan) standar secara memuaskan.

³⁹ Fransiscus Xaverius Sadikin, *Op. Cit*, Hal., 42

b. *Improvement Problem*

Pencapaian penampilan standar yang memuaskan. Problem solving ditargetkan pada pencapaian penampilan standar yang jauh lebih baik dan menantang.

c. *Innovation Problem*

Perkiraan penampilan standar yang akan terjadi di masa yang akan datang jika kondisi saat ini berlanjut. Problem solving ditargetkan pada pencapaian penampilan standar yang harus ditargetkan, terutama dalam hal meningkatkan daya saing industri dan keuntungan (profitabilitas).

Ketiga kelompok problem ini ditempuh untuk menantang diri dalam meningkatkan profitabilitas secara terus-menerus. Selalu menantang diri sendiri dengan mencari terobosan yang terbaik dalam menciptakan dan meningkatkan profitabilitas dari waktu ke waktu, harus berpedoman pada bagaimana menghilangkan setiap bentuk pemborosan.

Secara garis besar, pemborosan yang sering terjadi pada proses produksi dapat dikelompokkan dalam tujuh kelompok:

a. Pemborosan terhadap kelebihan hasil produksi (*Over Production Waste*)

Pemborosan terjadi karena memproduksi produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan. Seharusnya kegiatan proses produksi dilakukan untuk mengerjakan produk yang dapat segera dijual dan bukan untuk disimpan. Jika banyak produk yang disimpan, maka akan menimbulkan penumpukan yang memerlukan biaya perawatan dan tempat penyimpanan yang lebih besar. Kemungkinan rusak termakan waktu dan *handling* pada proses sangat tinggi.⁴⁰

b. Pemborosan terhadap inventaris (*Inventory Waste*)

Tingginya inventaris yang tertahan di gudang maupun diproses produksi mengakibatkan pemborosan terhadap pemakaian modal kerja. Selain terjadi pemborosan pada pemakaian modal kerja, juga terjadi

⁴⁰ *Ibid*, Hal., 45.

pemborosan pada perawatan inventaris terutama pada proses memindah-mindahkan inventaris yang memungkinkan terjadinya kerusakan pada inventaris itu sendiri. Tidak jarang, lamanya inventaris tertahan dalam gudang maupun proses akan mengakibatkan kerusakan yang mengakibatkan peningkatan biaya produksi.

c. Pemborosan terhadap transportasi (*Convency Waste*)

Pemborosan terjadi karena memindah-memindahkan material, part, komponen, dan produk. Kegiatan ini sebenarnya tidak menambah nilai pada proses produksi, apalagi jika terjadi berulang-ulang. Dapat dibayangkan, berapa banyak waktu yang hilang untuk memindahkan barang dari proses satu ke proses lainnya jika jarak tempuh cukup jauh. Selain itu, pemindahan tersebut mengakibatkan padatnya jalur lalu lintas transportasi antar proses serta rendahnya pemanfaatan area kerja sebagai akibat panjangnya jalur lalu lintas yang harus disediakan.

d. Pemborosan terhadap produk cacat (*Defect-Production Waste*)

Produk cacat dapat disebabkan oleh kesalahan manusia pada proses produksi, namun dapat juga disebabkan oleh proses transportasi. Pemborosan terjadi terhadap perbaikan produk cacat dan penggantian material baru yang mengakibatkan semakin panjangnya waktu tunggu manufaktur dan meningkatnya biaya produksi.

Cacat produk akibat kesalahan manusia pada proses produksi dapat dikurangi atau dihilangkan dengan menambahkan peralatan pencegah cacat pada proses produksi. Sebaliknya, cacat produk karena proses transportasi yang panjang dan buruk sulit untuk dideteksi. Cara terbaik menghindari cacat produk akibat proses transportasi adalah menghindari terjadinya proses transportasi antar proses, yaitu dengan cara mendekatkan jarak antar proses.⁴¹

e. Pemborosan terhadap proses (*Processing-Related Waste*)

Pemborosan terjadi karena melakukan proses yang tidak diperlukan. Misalnya, mengencangkan baut yang mengakibatkan baut

⁴¹ *Ibid*, Hal., 47.

putus, menggunakan peralatan secara tidak tepat guna, seperti menggunakan peralatan dengan tingkat keakuratan rendah dan pembebanan peralatan yang berlebihan, sehingga mengakibatkan kerusakan alat.

f. Pemborosan terhadap gerakan (*Operation-Related Waste*)

Pemborosan dapat terjadi karena melakukan gerakan yang tidak perlu atau melakukan gerakan yang tidak menambah nilai, seperti gerakan menyusun dan merapikan produk, memindah-mindah hasil produksi pada kontainer, mencari peralatan, dan sebagainya. Gerakan ini tidak akan meningkatkan kapasitas produk yang dihasilkan, melainkan semakin sering dilakukan waktu yang diperlukan untuk membuat satu produk semakin meningkat dibandingkan dengan *cycle time standar*, sehingga target hasil produksi pada hari itu sulit dicapai.

g. Pemborosan karena waktu menunggu (*Idle Time Waste*)

Pemborosan terjadi karena terhentinya kegiatan kerja operator dan mesin pada proses produksi yang disebabkan oleh menunggu material dari proses maupun dari gudang material, kapasitas hasil inspeksi, pergantian produk yang lama, dan sebagainya.

6. Profit Menurut Pandangan Islam

Profit dalam bahasa Indonesia disebut juga dengan keuntungan atau laba. Profit merupakan salah satu unsur penting dalam perdagangan yang didapat melalui proses pemutaran modal dalam kegiatan ekonomi. Islam sangat mendorong pendayagunaan harta melalui berbagai kegiatan ekonomi dan melarang untuk menganggurkannya (*idle*) agar tidak habis dimakan zakat. Bahkan, dorongan ini secara khusus diperintahkan Allah kepada orang-orang yang mendapatkan amanah untuk memelihara harta milik orang-orang yang tidak atau belum mampu melakukan bisnis dengan baik, misalnya anak-anak yatim⁴² (QS. *an-Nisaa'* [4]: 29).

⁴² Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2015, Hal., 91.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٦﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”⁴³

Profit dalam bahasa Arab disebut dengan *ar-ribh* yang berarti pertumbuhan dalam perdagangan. Profit merupakan penambahan penghasilan dalam perdagangan. Profit kadang dikaitkan dengan pemilik barang dagangan dan adakalanya dikaitkan dengan barang dagangan itu sendiri. Kata ini disebut hanya satu kali dalam Al-Qur’an, yaitu ketika Allah mengecam tindakan orang-orang munafik: QS. *al-Baqarah* [2]: 16).

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا

مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: “Mereka itulah yang membeli kesesatan dengan petunjuk dengan petunjuk. Maka perdagangan mereka itu tidak beruntung dan mereka tidak mendapat petunjuk.”⁴⁴

Selain *ribh*, istilah lain yang terkait dengan keuntungan yaitu *al-nama'*, *al-ghallah*, dan *al-faidah*. *Nama'* yaitu laba dagang (*ar-ribh at-tijari*) adalah penambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Laba ini dalam konsep akuntansi disebut laba dagang (*ribh tijari*). *Al-ghallah* (laba insidental), penambahan yang terdapat pada barang dagangan

⁴³ Al-Qur’an Surat An-Nisa Ayat 29, *Al-Quran dan Terjemahnya*, CV Pustaka Agung Harapan, Surabaya, 2006, Hal., 107.

⁴⁴ Al-Qur’an Surat Al-Baqarah Ayat 16, *Al-Quran dan Terjemahnya*, CV Pustaka Agung Harapan, Surabaya, 2006, Hal., 4.

sebelum penjualan, seperti wol atau susu dari hewan yang akan dijual. Pertambahan seperti ini tidak bersumber pada proses dagang dan tidak pula pada usaha manusia. Pertambahan seperti ini dalam konsep akuntansi disebut laba yang timbul dengan sendirinya/laba incidental atau laba minor atau pendapatan marginal atau laba sekunder. Adapun *al-faidah* (laba yang berasal dari modal pokok) adalah pertambahan pada barang milik (asal modal pokok) yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dan harga penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik, seperti susu yang diolah yang berasal dari hewan ternak. Dalam konsep akuntansi disebut laba utama (primer) atau laba dari pengoprasian modal pokok.

Ketentuan tentang ukuran besarnya profit atau laba tidak ditemukan dalam Al-Qur'an maupun hadist. Para pedagang boleh menentukan profit pada ukuran berapapun yang mereka inginkan, misalnya 25 persen, 50 persen, 100 persen, atau lebih dari modal. Dengan demikian, pedagang boleh mencari laba dengan presentase tertentu selama aktivitas perdagangannya tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti *ghaban fahasy* (menjual dengan harga jual lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar), *ihtikar* (menimbun), *ghisy* (menipu), *gharar* (menimbulkan bahaya), dan *tadlis* (menyembunyikan cacat barang dagangan).⁴⁵

Berikut hadist yang menerangkan tentang laba:

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Artinya: “Dari Urwah al-Bariqi, bahwasanya Rasulullah Shalallahu ‘Alaihi wa Sallam memberinya uang satu dinar untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia membeli dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing

⁴⁵ Isnaini Harahap, *Op. Cit*, Hal., 93.

seharga satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui Nabi SAW dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasulullah SAW mendoakan keberkahan pada perniagaan Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, nicaya ia mendapatkan laba darinya.”

Hadist Urwah di atas merupakan salah satu hadits yang dijadikan pedoman dalam menetapkan besaran profit. Dalam hadist tersebut dijelaskan, bahwa Urwah diberi uang satu dinar oleh Rasulullah SAW untuk membeli seekor kambing. Kemudian ia membeli dua ekor kambing dengan harga satu dinar. Ketika ia menuntun kedua ekor kambing itu, tiba-tiba seorang lelaki menghampirinya dan menawarkan kambing tersebut. Maka ia menjual seekor dengan harga satu dinar. Kemudian ia menghadap Rasulullah dengan membawa uang satu dinar dan satu ekor kambing. Beliau lalu meminta penjelasan dan ia ceritakan kejadiannya, maka beliau pun berdoa: “Ya Allah berkatilah Urwah dalam bisnisnya.”

Berkenaan dengan tidak adanya ketentuan jumlah profit, dalam hadist lain disebutkan bahwa Zubeir bin ‘Awwam, salah seorang dari sepuluh sahabat Nabi yang dijamin masuk surga, pernah membeli sebidang tanah di daerah ‘Awali Madinah dengan harga 170.000 kemudian dijualnya dengan harga 1.600.000. dengan demikian, berarti Zubeir bin ‘Awwam menjual tanah tersebut seharga sembilan kali lipat lebih banyak dari harga belinya.

Dalam prespektif ulama fikih, terdapat perbedaan pendapat tentang ketentuan profit yang diperbolehkan. Sebagian ulama Mazhab Maliki, mengatakan bahwa maksimal profit dalam perdagangan yaitu sepertiga (*sulus*), dengan dalil sabda Rasulullah SAW bahwa atas maksimal harta yang dapat diwasiatkan yaitu sepertiga (*sulus*). Namun pendapat ini tidak dapat diterima dengan dua alasan: *Pertama*, sabda Rasulullah SAW yang menyebut batas maksimal sepertiga (*sulus*) tersebut tidak dapat menjadi *taqyid* (pembatasan) terhadap kemutlakan ayat di atas (QS. *An-Nisaa*’ ayat 29). Sebab sabda Rasulullah SAW itu topiknya terkait dengan wasiat, sementara ayat di atas topiknya terkait dengan perdagangan. Jadi,

konteksnya berbeda. *Kedua*, penetapan batas maksimal laba sepertiga (*sulus*) bertentangan dengan *nash-nash* syariah yang membolehkan laba lebih dari sepertiga, seperti hadist Urwah di atas dan Zubeir bin ‘Awwam yang menjual tanah di daerah ‘Awali Madinah dengan harga Sembilan kali lipat dari harga belinya.⁴⁶

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Abi Thalib pernah menjajakan susu di pasar Kufah dan beliau berkata, “Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat, dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan yang banyak.” Ibnu Khaldun pernah berkata, “Sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal, karena harta jika dimasukkan ke dalam jumlah yang banyak, ia akan menjadi banyak.” Pernyataan Ali dan Ibnu Khaldun di atas menjelaskan bahwa batas laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatkannya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.

Dalam Islam, metode perhitungan laba didasarkan pada asas perbandingan. Perbandingan itu adakalanya antara nilai harta di akhir tahun dan di awal tahun, atau perbandingan antara harga pasar yang berlaku untuk jenis barang tertentu di akhir tahun dan di awal tahun, atau juga bisa antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan *income* tersebut. Namun demikian, Islam mengharamkan keuntungan yang mengandung unsur dan praktik bisnis haram, di antaranya:

- a. Keuntungan dari bisnis barang dan jasa haram seperti bisnis minuman keras, narkoba, jasa kemaksiatan, perjudian, dan lain-lain.
- b. Keuntungan dari jalan curang dan manipulasi
- c. Manipulasi dengan cara merahasiakan harga aktual
- d. Keuntungan dengan cara menimbun dan spekulatif

⁴⁶ *Ibid*, Hal., 95.

Dari uraian di atas, jelas bahwa dibolehkan bagi siapa pun untuk mencari keuntungan tanpa ada batasan margin keuntungan tertentu selama mematuhi hukum-hukum Islam. Serta menentukan standar harga sesuai dengan kondisi pasar yang sehat. Islam tidak melarang seorang pebisnis Muslim untuk mendapatkan keuntungan yang besar dari aktivitas bisnis, karena pada dasarnya semua aktivitas bisnis termasuk dalam aspek muamalah yang memiliki dasar kaidah membolehkan segala sesuatu sepanjang diperoleh dan digunakan dengan cara-cara yang dibenarkan syariah.⁴⁷ Namun laba (keuntungan) dalam bisnis syariah tidak selalu identik dengan materiel, pertumbuhan aset, atau harta. Laba dalam Islam memiliki dua orientasi, yaitu materiel dan non materiel. Aspek materiel dari laba dimaknai dengan penambahan harta yang halal dan bersih dari seorang pebisnis Muslim. Adapun aspek non materiel, laba sangat erat kaitannya dengan ketakwaan, kesabaran, bersyukur, mengikuti perintah Rasulullah SAW serta dipelihara dari kekikiran.

Dampak dari implementasi konsep laba dalam Islam adalah semua pebisnis dalam menjalankan usaha akan selalu menjaga diri dari perbuatan tercela, tidak amanah, penipuan, pengrusakan lingkungan, dan perbuatan tercela lain yang dilarang syariah. Keuntungan yang didapat pun tidak akan terakumulasi pada diri mereka sendiri melainkan terdistribusi secara proporsional juga kepada masyarakat kurang mampu. Dalam jangka panjang, penerapan konsep laba ini akan mengarah pada terciptanya suatu tatanan kehidupan ekonomi yang sejahtera dan terkendali, tatanan kehidupan social yang saling menghargai, menghormati, dan tolong-menolong di antara seluruh masyarakat.

⁴⁷ Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2015, Hal.,105-106.

D. Anggaran

1. Pentingnya Anggaran

Setiap perusahaan seharusnya menyusun *budget* atau anggaran sebagai acuan dalam melaksanakan setiap kegiatan usahanya. Anggaran merupakan bagian penting dari sistem pengendalian manajemen yang disusun perusahaan dalam mencapai tujuan organisasi. Anggaran tidak hanya sekedar berupa angka-angka mati yang akan dilaksanakan pada periode berikutnya tapi lebih dari itu merupakan representasi komitmen dari masing-masing pihak dalam perusahaan untuk bekerja bersama mewujudkan rencana-rencana jangka pendek guna mencapai tujuan jangka panjang.⁴⁸

Penggunaan anggaran sebagai alat pengendalian, sebagai alat untuk melakukan evaluasi prestasi dan sebagai alat koordinasi dan komunikasi, memberikan gambaran tentang bagaimana penerapan anggaran yang berkaitan erat dengan aktivitas yang dijalankan manusia. Kegagalan atau kesuksesan anggaran tergantung bagaimana manajemen memberikan pertimbangan terhadap aspek perilaku dalam penyusunan maupun pelaksanaan anggaran.

Perencanaan dan pengendalian merupakan ungkapan kata yang saling berkaitan. Perencanaan adalah melihat kedepan, menentukan tindakan apa yang seharusnya dilakukan untuk merealisasikan tujuan yang ditetapkan. Pengendalian adalah melihat kebelakang, menentukan apa yang sebenarnya terjadi dan membandingkannya dengan hasil yang direncanakan sebelumnya. Perbandingan ini dapat kemudian digunakan untuk menyesuaikan anggaran, melihat ke depan kembali dan menata rencana berikutnya.

Ada sejumlah manfaat yang dapat diperoleh dalam penyusunan anggaran yaitu:

1. Mendorong para manajer untuk menyusun perencanaan formal.

⁴⁸ Bambang Hariadi, *Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang*, BPFE, Yogyakarta, 2002, Hal., 218.

2. Menyediakan tujuan yang jelas yang bertindak sebagai *benchmark* untuk menilai prestasi berikutnya.
3. Menyediakan sumber informasi yang dapat digunakan untuk memperbaiki pengambilan keputusan.
4. Memperbaiki komunikasi dan koordinasi seluruh aktivitas yang dilaksanakan setiap bagian organisasi.

2. Anggaran Produksi

Dalam anggaran produksi perlu direncanakan jumlah barang yang dapat memenuhi penjualan dan persediaan akhir dengan mempertimbangkan persediaan awal yang masih tersedia. Menghitung besarnya jumlah produksi adalah dengan cara menamahkan rencana penjualan dengan rencana persediaan akhir dan mengurangnya dengan jumlah persediaan awal yang sudah ada sebelumnya.⁴⁹

a. Anggaran Pembelian Bahan Baku

Dalam tahapan ini ialah menghitung berapa jumlah bahan baku langsung yang dibutuhkan dalam proses produksi. Jumlah bahan baku harus cukup memenuhi kebutuhan produksi dan menyediakan jumlah persediaan yang cukup sesuai rencana pada periode bersangkutan. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, di samping dapat dipenuhi dari persediaan awal juga harus dipenuhi dari pembelian bahan baku.

Anggaran bahan baku biasanya diikuti oleh perhitungan mengenai taksiran pengeluaran kas untuk pengadaan bahan baku. Perhitungan ini dimaksudkan untuk membantu dalam penyusutan anggaran kas. Pembayaran bahan baku akan terdiri atas pembayaran untuk pengadaan bahan periode sebelumnya, ditambah dengan pembayaran untuk pembelian periode sekarang.

b. Anggaran Tenaga Kerja Langsung

Anggaran ini menunjukkan total jam kerja langsung yang diperlukan dan besarnya biaya yang berkaitan dengan jumlah unit dalam anggran

⁴⁹ *Ibid*, Hal., 227-230.

produksi. Untuk menghitung keperluan tenaga kerja langsung, jumlah unit produksi jadi yang diproduksi tiap-tiap periode dikalikan dengan jumlah jam kerja langsung yang diperlukan untuk menghasilkan suatu unit barang jadi. Biaya tenaga kerja langsung dihitung dengan mengalikan jumlah jam kerja dengan tarif tenaga kerja langsung.

c. Anggaran *Overhead* Pabrik

Anggaran biaya *overhead* seharusnya memberikan informasi skedul seluruh biaya produksi selain biaya bahan dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* seharusnya dipecah menjadi biaya variabel dan biaya tetap dengan tarif ditentukan di muka. Tarif ini dijadikan dasar untuk membebaskan biaya *overhead* terhadap unit yang diproduksi dalam periode bersangkutan.

E. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian efisiensi biaya operasional telah banyak dilakukan untuk menghasilkan suatu konsep untuk merumuskan komponen-komponen yang penting dalam pelaksanaan efisiensi biaya operasional. Sebelumnya terdapat beberapa penelitian terdahulu yang mencoba untuk mengumpulkan dan mensintesa berbagai macam bentuk efisiensi biaya operasional. Berikut beberapa penelitian yang menyangkut tentang efisiensi biaya operasional:

1. Penelitian Suzi Suzana Sugiannor (2013) yang berjudul Analisis Pengendalian Biaya Operasional pada CV. Cahaya Bina Lestari Banjarmasin.

Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa besarnya biaya operasional pada umumnya selalu mengalami perubahan sesuai tingkat aktivitasnya atau kegiatan perusahaan tersebut. Perubahan ini seringkali tidak sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan oleh Manajer perusahaan. Besarnya pengeluaran biaya operasional ini semakin membuat penekanan pada anggaran biaya. Untuk menjamin tercapainya penggunaan biaya operasional lebih efisien dan dalam menjalankan pengendalian biaya

operasional dengan baik maka haruslah ada suatu rencana tentang penggunaan biaya operasional tersebut, yaitu disusunnya suatu anggaran.

2. Peneliti Dedy Tarigan (2015) yang berjudul Analisis Rasio Efisiensi Biaya Operasional Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata rasio efisiensi biaya operasional perusahaan manufaktur sektor industry barang konsumsi adalah 0,87. Jika total penjualan bersih sebesar 100, maka total beban sebesar 87. Dapat dilihat bahwa total beban yang digunakan dalam penjualan bersih sebesar 100, sebesar 87. Jadi, perusahaan manufaktur sektor industry barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia telah efisien dalam mengendalikan biaya operasionalnya.

3. Penelitian Lukman Hidayat dan Suhandi Salim (2013) yang berjudul Analisis Biaya Produksi dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan yang melakukan efisiensi biaya tentu bertujuan untuk meningkatkan labanya. Semakin tinggi laba perusahaan, maka profitabilitas yang diperoleh semakin tinggi. Karena tidak dapat menggunakan peningkatan penjualan sebagai cara untuk meningkatkan profitabilitasnya, maka perusahaan harus berupaya mengefisienkan biaya produksi untuk meningkatkan laba, karena dengan biaya produksi yang efisien akan mengurangi jumlah pengeluaran perusahaan tanpa perlu menaikkan harga dan mengurangi kualitas. Cara untuk mengefisienkan biaya dapat dengan penggantian beberapa bahan baku menjadi lebih efisien dan mengganti jam tenaga kerja lembur dengan penambahan tenaga kerja langsung dapat mengefisienkan biaya produksi. Yang dapat mempengaruhi HPP.

4. Penelitian Monika Kusetya Ciptani (2001) yang berjudul Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi Biaya Melalui Integrasi Time & Motion Study dan Activity-Based Costing.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengukuran yang akurat atas setiap aktivitas akan membantu perusahaan dalam

menentukan produktivitas setiap aktivitas yang dilakukan. Hal ini tentu saja akan membuat kondisi perusahaan menjadi baik dalam jangka panjang. Sedangkan adanya kebutuhan untuk melakukan efisiensi dalam segala aktivitas mendorong perusahaan untuk melakukan pembebanan biaya yang akurat atas aktivitas yang dilakukannya, sehingga perusahaan menerapkan sistem *Activity-Based Costing* (ABC). Dalam sistem ABC, biaya-biaya tidak langsung yang timbul dan dibebankan kepada produk berdasarkan aktivitas yang membentuk produk tersebut sehingga unsur biaya produk yang dibebankan semakin akurat. Penggunaan metode *Time & Motion Study* yang diintegrasikan dengan metode ABC dalam hal pembebanan biayanya, akan mempengaruhi produktivitas dan efisiensi biaya perusahaan. Dengan integrasi yang saling melengkapi antara metode *time & motion study* dan metode ABC, maka dapat membantu meningkatkan produktivitas perusahaan dan efisiensi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada suatu periode.

5. Penelitian Meryanti Gobel (2013) yang berjudul Analisis Efisiensi Biaya Operasional Melalui Pengelolaan Tunjangan Makan dan Jaminan Pemeliharaan Kesehatan pada Perusahaan Jasa *Outsourcing*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa akan lebih efisien apabila perusahaan menggunakan jasa pemasok dalam mengelola tunjangan makan dan akan lebih efisien apabila perusahaan melakukan pengelolaan sendiri pemeliharaan kesehatan mereka.

Tabel 2.1

Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu

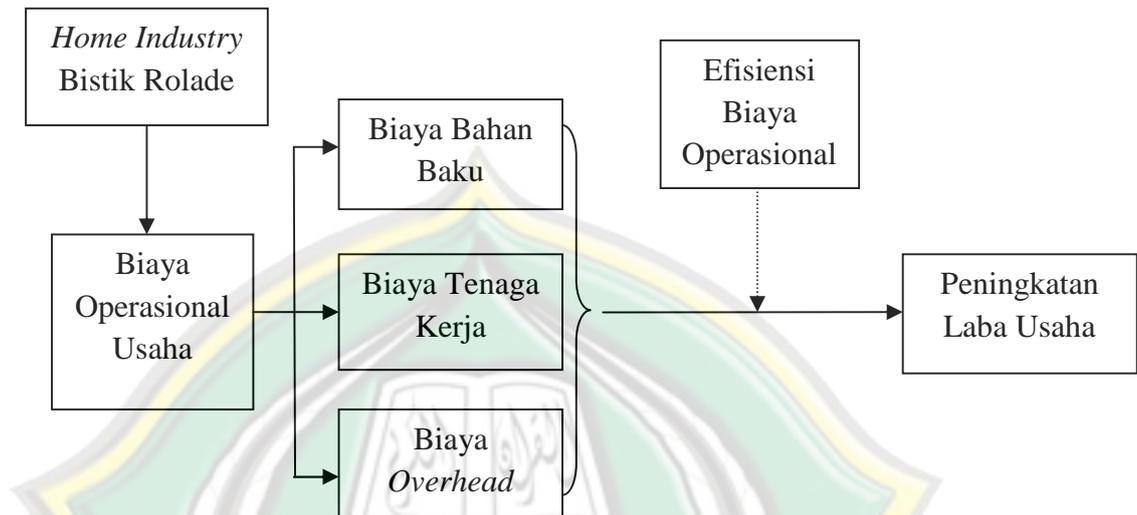
Peneliti	Judul	Hasil	Perbedaan
Suzi Suzana Sugiannor	Analisis Pengendalian Biaya Operasional pada CV. Cahaya Bina Lestari Banjarmasin.	Untuk menjamin tercapainya penggunaan biaya operasional lebih efisien dan dalam menjalankan pengendalian biaya operasional dengan baik maka haruslah ada suatu	Bentuk objek yang akan diteliti serta peneliti bukan hanya mengukur efisiensi atau pengendalian saja tetapi juga

		rencana tentang penggunaan biaya operasional tersebut, yaitu disusunnya suatu anggaran.	mengukur profitabilitas.
Dedy Tarigan	Analisis Rasio Efisiensi Biaya Operasional Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia (BEI).	Rata-rata rasio efisiensi biaya operasional perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi adalah 0,87. Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia telah efisien dalam mengendalikan biaya operasionalnya.	Penulis meneliti efisiensi biaya operasional dengan sumber data sekunder berupa catatan atau laporan langsung dari perusahaan.
Lukman Hidayat dan Suhandi Salim	Analisis Biaya Produksi dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan.	Cara untuk mengefisiensikan biaya dapat dengan penggantian beberapa bahan baku menjadi lebih efisien dan mengganti jam tenaga kerja lembur dengan penambahan tenaga kerja langsung dapat mengefisiensikan biaya produksi. Yang dapat mempengaruhi HPP.	Penulis meneliti efisiensi biaya operasional.
Monika Kussetya Ciptani	Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi Biaya Melalui Integrasi Time & Motion Study dan Activity-Based Costing.	Adanya pengukuran yang akurat atas setiap aktivitas akan membantu perusahaan dalam menentukan produktivitas setiap aktivitas yang dilakukan. Hal ini tentu saja akan membuat kondisi	Penulis meneliti tentang peningkatan profitabilitas.

		perusahaan menjadi baik dalam jangka panjang. Sedangkan adanya kebutuhan untuk melakukan efisiensi dalam segala aktivitas mendorong perusahaan untuk melakukan pembebanan biaya yang akurat atas aktivitas yang dilakukannya.	
Meryanti Gobel	Analisis Efisiensi Biaya Operasional Melalui Pengelolaan Tunjangan Makan dan Jaminan Pemeliharaan Kesehatan pada Perusahaan Jasa <i>Outsourcing</i>	Akan lebih efisien apabila perusahaan menggunakan jasa pemasok dalam mengelola tunjangan makan dan akan lebih efisien apabila perusahaan melakukan pengelolaan sendiri pemeliharaan kesehatan mereka.	Peneliti terdahulu meneliti perusahaan jasa, sedangkan penulis meneliti perusahaan manufaktur.

F. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Dari gambar di atas, dapat dijelaskan bahwa biaya operasional yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan, sangat erat kaitannya dengan perolehan laba, baik biaya bahan baku, tenaga kerja maupun *overhead*. Semakin besar biaya yang dikeluarkan, maka semakin kecil laba yang diperoleh. Sebaliknya, semakin kecil biaya yang dikeluarkan, maka semakin besar laba yang diperoleh. Memperkecil biaya bisa dilakukan dengan teknik pengendalian biaya. Teknik merupakan teknik pengendalian biaya guna meningkatkan laba dengan berdasarkan pada efektifitas dan efisiensi. Pengendalian yang dilakukan untuk mengetahui penyimpangan dan sebab-sebabnya, yang kemudian diambil tindakan koreksi.