

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Umum Harga

1. Definisi Harga

Dalam artian bahasa Inggris, harga dikenal *Price* sementara itu ditinjau dari bahasa Arab memiliki arti *tsaman* atau *si'ru* adalah suatu nilai atas dasar universal yang menampilkan harga rill yang telah disepakati untuk barang dagangan.¹ Bagi Henry Faizal Noor, ialah biaya tambahan, margin biaya dengan jumlah biaya-biaya ditambah keuntungan (*cost plus pricing*) yang diinginkan produsen.² Menurut Menurut Kolter dengan Armstrong mengatakan bahwa *cost is the amount charged for an item or service, or the sol of the value that consumers exchange for the benefits or having or using the item or administration.*³

Sehingga dapat disimpulkan harga ialah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk memperoleh barang dan jasa yang diinginkan. Peran harga sangatlah berarti bagi perekonomian yang dijalankan yang memengaruhi keuntungan bagi perusahaan. Ulama fiqh membagi menjadi dua golongan, yaitu:

- a. Harga tidak terputus oleh intervensi negara. Perihal ini, penjual dapat menjual barangnya dengan harga yang normal untuk mempertimbangkan keuntungannya. Tentunya jika harga ditentukan oleh negara, maka kasusnya dapat membatasi kebebasan dan merugikan produsen.

¹Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi Cet III* (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2016), 154.

²Henry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial Cet Ke 1* (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2007), 303.

³Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran* (Bogor:Media, 2015), 141.

- b. Harga barang ditentukan oleh pemerintah setelah membandingkan modal dan keuntungan yang wajar untuk produsen dan melihat kondisi ekonomi yang riil serta daya beli masyarakat. Dalam Islam penetapan harga yang seperti ini disebut dengan *at-tas'ir al-jabbari*.⁴ Sebagaimana firman Allah SWT, yaitu:

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : *Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan tidak dizalimi (dirugikan).*⁵

Islam mensyaratkan bahwa keadilan harus diprioritaskan di atas perbuatan kebajikan. Dalam perniagaan, persyaratan adil paling fundamental adalah menentukan mutu, takaran, dan harga. Berlaku adil akan menguntungkan kedua belah pihak dan ketidakadilan akan merugikan salah satu pihak. Bahkan nilai dari suatu perbuatan zalim yang menimbulkan keraguan dan menyesatkan, Islam melarang hal yang demikian.

Harga memainkan peran strategis dalam pemasaran. Jika harga terlalu mahal beberapa target pasar tidak akan bisa mendapatkan produk yang diminati atau total pendapatan (nilai pelanggan) yang di dapat akan rendah. Sebaliknya jika harga terlalu murah akan sulit di perusahaan untuk memperoleh keuntungan atau sebagian konsumen menganggap kualitasnya kurang baik. Harga dapat disesuaikan atau diubah secara signifikan berdasarkan harga

⁴Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer* (Jakarta:Gema Insani, 2003), 90.

⁵QS Al Baqarah (279):2.

realisasi. Namun, penetapan harga yang tepat merupakan faktor penting dalam menentukan kesuksesan jangka pendek dan panjang perusahaan.⁶

2. Konsep Penetapan Harga

Pengaturan atau penetapan harga atau *tas'ir* pada bahasa Arab berasal dari *sa'ara*, *yusa'iru*, *tas'iran* yang mempunyai arti konferensi suatu harga.⁷ Dalam penetapan harga selalu berakibat perkara bagi setiap perusahaan lantaran penetapan harga bukanlah kekuasaan atau wewenang secara penuh oleh pihak perusahaan, melainkan dengan pengawasan pemerintahan untuk meminimalkan harga yang tidak adil. Meskipun penetapan harga itu penting, beberapa perusahaan masih belum maksimal dalam menetapkan harga.⁸ Harga memegang peranan penting dalam jual beli sehingga harus menetapkan harga dengan berbagai cara:

- a. Harga jual yang ditetapkan oleh pasar maksudnya penjual tidak bisa mengendalikan harga. Harga ditetapkan oleh sistem penawaran serta permintaan pada kondisi macam ini penjual tidak bisa memutuskan harga jual yang diminta.
- b. Harga jual ditetapkan pemerintah memiliki kekuasaan untuk memutuskan harga barang serta jasa khususnya bagi rakyat umum. Sehingga harga dalam perusahaan tidak bisa sesuai kehendaknya.
- c. Penetapan harga oleh penjual dan perusahaan yang berkaitan dengan ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Harga ditentukan oleh ketentuan atau keunggulan dalam suatu industri. Jadi pembeli boleh memilah, ataupun membeli tidaknya.

⁶Philip Kolter, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta:Prehallindo,2000), 212.

⁷Veinthzal Rivai Rizal, *Ekonomi Mikro Islam, Cet Ke-1* (Jakarta:Bumi Aksara, 2018), 48.

⁸Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta:Andi Offset, 1997), 223.

Tujuan dalam mengontrol dan memutuskan harga, yaitu:

- 1) Tingkatan penjualan
- 2) Mempertahankan serta meningkatkan pangsa pasar
- 3) Keseimbangan harga
- 4) Menggapai tujuan pemulihan investasi
- 5) Hasilkan keuntungan tertinggi⁹

Secara Islam, penetapan harga diperbolehkan dan tetap harus dilakukan apabila kenaikan harga mengalami relatif tajam, signifikan, fantastis yang diakibatkan pada tindakan spekulasi. Akan tetapi, patokan harga harus dilakukan dalam batas adil, dengan memperhitungkan biaya produksi, biaya distribusi, transportasi, modal, margin, keuntungan bagi produsen selaku pihak perusahaan.¹⁰ Penetapan harga memiliki landasan hukum sesuai dengan Firman Allah SWT dalam Q.S An-Nisa:

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

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*¹¹

Dalam ayat ini tersirat bermacam faedah:

- a) Kehalalan perniagaan merupakan keridhaan antara pembeli dengan penjual, sedangkan penipuan, pendusataan dan pemalsuan adalah hal-hal yang diharamkan.

⁹Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), 241.

¹⁰Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, 92.

¹¹QS An Nisa (4):29.

- b) Seluruh yang berbentuk perdagangan tersimpan makna didalamnya semacam kebatilan yang tidak kekal dan tidak tetap, hendaknya tidak melalaikan orang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan akhirat yang lebih baik dan kekal.
- c) Sebagian tipe perniagaan bermakna memakan harta dengan batil. Karena, pembatasan nilai sesuatu serta menjadikan biayanya sesuai dengan ukurannya yang adil. Oleh sebab itu, tambahannya harga merupakan kemampuan berpikir pedagang untuk melariskan barang dagangannya dengan tawaran yang jujur tanpa pemalsuan dan penipuan. Sering orang membeli sesuatu, berpikir dia mungkin membelinya di tempat lain dengan harga yang lebih murah. Perihal ini karena kepandaian pedagang di dalam berdagang.¹²

3. Tujuan Penetapan Harga

Sebelum pada penetapan harga dan tujuan adanya penetapan harga harus dilakukan dengan mekanisme harga terlebih dahulu agar tidak mengalami kerugian dalam usaha. Mekanisme adalah cara mendapatkan sesuatu secara teratur agar penghasilan pola atau bentuk tertentu mencapai suatu tujuan yang signifikan. Mekanisme harga merupakan proses yang dipasarkan berdasarkan pada daya tarik keluaran atau masukan antara konsumen dan produsen.

Dengan adanya harga menjadi patokan atau acuan bagi persaingan sempurna karena hubungan antara penawaran dan permintaan tidak memiliki unsur spekulatif.¹³ Harga sangat penting karena menentukan nilai pendapatan. Harga bisa

¹²Ahmad Mustafa Al-Maraghi, *Terjemah Tafsir Al-Maraghi* (Semarang: Toha Putra, 1986), 27.

¹³Tindakan yang didasari pada perkiraan atau dugaan bukan analisis mendalam yang faktual.

menjadikan faktor penting dalam menentukan pendapatan perusahaan. Karena pendapatan perusahaan atau total pendapatan (*total revenue*) merupakan produk dari harga dan kualitas yang dijual. Penentuan harga jual didasarkan pada besarnya biaya yang dikeluarkan ditambah dengan keuntungan yang diharapkan produsen.¹⁴

Kesalahan yang akan terjadi dalam penentuan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya sangat luas, melanggarnya etika harga, menyebabkan komersialnya tidak disukai pembeli. Setelah melakukan mekanisme harga dan penetapan harga barulah adanya tujuan penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan. Berikut tujuan penetapan harga, yaitu:

- a. Mendapatkan laba secara maksimal dengan harapan lain dapat direalisasikan jangka pendek dan panjang yang terwujud
- b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan
- c. Menaksimalkan pangsa pasar
- d. Kepemimpinan mutu dan kualitas produk
- e. Adanya pesaing¹⁵

B. Tarif Air

1. Definisi Tarif Air

Tarif air dapat diartikan dengan biaya administrasi yang bisa dibayar dari konsumen sesuai masing-masing penggunaan air yang digunakan. Menurut Pemendagri No.23 Tahun 2006, tarif air adalah kebijakan penjualan air dalam satuan volume meter kubik (m³) sesuai dengan pedoman yang ditentukan Kepala Daerah dan PDAM yang bersangkutan. Besar kecilnya tarif sesuai

¹⁴Setot Imam Wahyono, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2010), 114.

¹⁵Setot Imam Wahyono, *Manajemen Pemasaran Bank*, 120.

kesepakatan bersama antara penyedia jasa air bersih (PDAM) dengan pelanggan yang menggunakan jasanya. Tarif air memiliki prinsip keadilan, mutu pelayanan, pemulihan biaya secara penuh (*Full Cost Recovery*), efisiensi pemakaian air, transparansi, akuntabilitas dan perlindungan air baku.

Selain itu, kebijakan retribusi pelayanan air minum dengan ditetapkan oleh Kepala Daerah berapa banyak air yang digunakan setiap per meter kubik atau satuan volume lainnya yang diberikan PDAM yang ditanggung oleh pelanggan. PDAM akan menentukan jumlah struktur dan variasi tarif bersumber ketentuan blok konsumsi, kelompok, pelanggan. Perhitungan tarif pelanggan yang dilakukan sesuai ketentuan, yaitu:¹⁶

- a. Mempertimbangkan biaya dasar untuk menciptakan berapa tarif dasar
- b. Menghitung subsidi untuk memastikan tarif rendah
- c. Menghitung tarif penuh
- d. Menentukan tarif kesepakatan

2. Klasifikasi Tarif

Tarif yang digunakan ini memiliki bermacam-macam klasifikasi tarif air minum sesuai dengan golongan dan kelompok yang telah ditentukan oleh perusahaan. Berikut ini klasifikasi tarif terdiri dari:

- a. Tarif rendah ialah tarif dengan nilainya lebih rendah. Kebijakan tarif ini sebagai floor price policy (kebijakan harga dasar). Oleh sebab itu, tidak mungkin menjaga penetapan tarif rendah di bawah biaya produksi air (*cost of goods sold*).
- b. Tarif dasar merupakan tarif yang di mana memiliki nilai setara ataupun ekuivalen dengan biaya dasar. Untuk

¹⁶Buku Pedoman Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Kediri.

pelanggan yang dikenakan tarif dasar, berarti tidak mendapatkan serta membagikan subsidi kepada pelanggan yang lain.

- c. Tarif penuh ialah tarif yang berada di atas tarif dasar dan besarnya dapat bervariasi. Tarif penuh mempunyai komponen tingkatan keuntungan yang normal serta kontra subsidi silang.
- d. Tarif rata-rata adalah total pemasukan tarif yang dibagi volume air yang terjual.
- e. Tarif kesepakatan adalah tarif yang nilainya akan ditentukan pihak PDAM serta pelanggan untuk menentukan kesepakatan atas kesukarelaan yang saling menguntungkan kedua belah pihak.¹⁷

3. Pedoman Penetapan Tarif Air

Pedoman tarif air minum telah diatur pada Peraturan Menteri dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2016 Tentang Perhitungan dan Penetapan Tarif Air minum diantaranya adalah:

- a. Penetapan tarif air minum didasarkan pada:
 - 1) Keterjangkauan dan keadilan

Keterjangkauan yang dimaksud adalah penetapan tarif air minum disesuaikan dengan kemampuan membayar pelanggan yang dilihat berdasarkan Upah Minimum Provinsi, dan tidak melampaui 4% dari pendapatan pelanggan. Selain itu untuk pelanggan berpenghasilan rendah ditetapkan tarif maksimal sama dengan tarif rendah. Berikut unsur dari keterjangkauan dan keadilan, yaitu:

¹⁷Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2016 Tentang Perhitungan Dan Penetapan Tarif Air Minum.

- a) Kualitas pelayanan
 - b) Perbaikan biaya
 - c) Penghematan penggunaan air
 - d) Proteksi air baku
 - e) Keterbukaan dan keakuratan
- 2) Pemulihan seluruh biaya operasional termasuk pada biaya investasi dan pemeliharaan aset
 - 3) Efisiensi pemakaian dan perlindungan air
 - 4) Transparansi dan akuntabilitas
- b. Perhitungan tarif ini memiliki tujuan untuk mendapatkan tarif dasar, tarif rendah dan tarif penuh. Kemudian, ketiga jenis tarif ini akan diatur kedalam tabel tarif yang penetapannya disesuaikan dengan kelompok pelanggan dan konsumsi.¹⁸

C. Harga Pokok Produksi

1. Definisi Harga Pokok Produksi

Suatu perusahaan memiliki kewajiban untuk memenuhi kebutuhan baik dari manajemen ataupun pihak luar perusahaan. Harga pokok adalah nilai total aset, tetapi jika aset ini harus digunakan untuk membantu menghasilkan pendapatan pada tahun berjalan, aset tersebut harus diubah menjadi beban.¹⁹ Sedangkan harga pokok produksi adalah total harga pokok barang yang diselesaikan dalam jangka waktu tertentu. Selain itu, penentuan harga pokok produksi adalah penentuan faktor-faktor biaya produksi yang dikenakan pada produk selama proses produksi, yang artinya menentukan biaya yang melekat pada produk jadi dan persediaan barang dalam proses atau yang sedang berjalan.²⁰

¹⁸Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 71 Tahun 2016 tentang Perhitungan dan Penetapan Tarif Air

¹⁹Armanto Witjaksono, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), 10.

²⁰Mursyidi, *Akuntansi Biaya* (Bandung: Refika Aditama, 2008), 90.

Setiap perusahaan yang melakukan perhitungan harga pokok produksi mempunyai tujuan yang ingin dicapainya. Adapun tujuan dari perhitungan harga produk produksi adalah:

- a. Untuk memberikan bantuan guna mendekati harga yang dapat dicapai
- b. Untuk menilai harga-harga yang dapat dicapai atau ditawarkan dari pendirian ekonomi perusahaan itu sendiri
- c. Untuk menilai penghematan dan proses produksi
- d. Untuk menilai barang yang masih dikerjakan
- e. Untuk penetapan yang terus-menerus dan analisis dari hasil perusahaan.

Dengan terciptanya tujuan dalam perhitungan harga pokok produksi tersebut dapat disimpulkan bahwa adanya suatu biaya. Biaya tersebut terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Secara garis besar biaya dalam harga pokok produksi terdapat unsur utama, yaitu biaya. Harga pokok produksi memiliki 3 unsur biaya yang harus diperhatikan sebaik mungkin sehingga dalam pengalokasiannya dan pembebanan biaya produksi dapat dilakukan secara tepat. Berikut unsur-unsur biaya, yaitu:

- 1) Biaya bahan baku (*Direct material*), adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang telah digunakan demi menghasilkan produk jadi tertentu dengan volume tertentu.
- 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labor Cost*), adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pekerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi. Biaya Tenaga Kerja Langsung, yaitu terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi disebut tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung bisa didefinisikan sebagai jumlah upah tenaga

kerja yang secara langsung menangani proses pengolahan bahan baku menjadi produk selesai.

- 3) Biaya overhead atau beban perusahaan adalah semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya ini meliputi biaya-biaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis secara umum contohnya sewa kantor, gaji karyawan, biaya listrik, biaya air, biaya pemeliharaan dan lainnya.²¹

2. Peran Pentingnya Harga Pokok Produksi

Informasi mengenai harga pokok produksi yang dihitung dalam kurun waktu tertentu sangat berguna bagi manajemen. Seperti yang telah disebutkan di atas, harga pokok produksi mengandung tiga unsur biaya, yaitu penjumlahan dari tiga unsur biaya, yaitu bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Informasi harga pokok produksi yang dihitung untuk jangka waktu tertentu bermanfaat bagi manajemen perusahaan.

Kebijakan manajemen dalam penetapan harga jual produk belum dapat memadai jika ditujukan untuk mengganti atau menutup semua biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan, tetapi juga harus dapat menjamin adanya laba yang diharapkan secara maksimal meskipun keadaan yang sedang dihadapi tidak menguntungkan. Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga jual, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pada pertimbangan mengenai biaya-biaya yang ada.

Manfaat penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah sebagai berikut:

²¹Alfurkaniati, dkk, *Pengantar Akuntansi I* (Medan:Madenatera, 2017), 182.

- a. Memantau realisasi biaya produksi yang aktual untuk mengimplementasikan rencana produksi
- b. Menentukan harga jual produksi
- c. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca
- d. Menghitung laba dan rugi apada periode tertentu²²

3. Laporan Harga Pokok Produksi

Laporan Harga Pokok Produksi adalah sebuah kertas kerja berupa perhitungan secara sistematis. Pada sistem ini biasanya hanya ditampilkan secara periodik namun sistem akuntansi komputer dengan menerapkan metode *perpetual inventory* (sistem pencatatan persediaan) yang dapat menghasilkan informasi secara visual kapan saja. Metode fisik cenderung menyajikan Harga Pokok Produksi (HPP) secara keseluruhan pada satu periode tertentu. Berikut struktur laporan harga pokok produksi adalah²³:

Persediaan Awal (Barang dalam proses)	Rp xxx
Biaya Bahan Baku	Xxx
Biaya Tenaga Kerja	Xxx
Biaya Overhead Pabrik	Xx
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Xxx
Biaya Produksi	Rp xxx
Harga Pada Saat itu	xxx
Persediaan Akhir (Barang Dalam Proses)	xxx
Harga Pokok Produksi	Rp xxx

D. Teori Activity Based Costing

1. Definisi Activity Based Costing

²²Alfurkaniati, dkk, *Pengantar Akuntansi I*, 185.

²³ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta:STIM YKPN edisi 5, 2012), 102.

Activity Based Costing ialah metode yang memperkirakan biaya barang atau jasa dengan mengacu pada *cost driver* untuk memastikan harga pokok produk atau jasa yang menyebabkan perubahan dalam biaya dari suatu kegiatan. Itu berarti, biaya tersebut dilacak oleh aktivitas yang menggunakan sumber daya dan produk ataupun jasa. Sistem *Activity Based Costing* dirancang untuk menghasilkan biaya pokok produksi yang akurat. Biaya pokok produksi ditentukan perusahaan dalam menghitung laba rugi perusahaan. Metode *Activity Based Costing* mengasumsikan bahwa:

- a. Aktivitas akan menjadikan biaya metode ABC sebagai sumber daya tambahan atau secara tidak langsung memberikan kapasitas melakukan kegiatan bukan hanya penyebab timbulnya biaya.
- b. Produk ataupun pelanggan jasa produk menyebabkan timbulnya permintaan berdasarkan aktivitas produksi produk atau jasa yang diperlukan berbagai kegiatan mulai dari sumber daya untuk melaksanakan aktivitas tersebut.²⁴

Selain asumsi yang dipaparkan diatas, ada penerapan lainnya yang harus dilakukan untuk menentukan nilai harga pokok dengan sistem *Activity Based Costing* (ABC) dengan membutuhkan 3 hal:

- 1) Perusahaan memiliki tingkatan keragaman yang tinggi. Sistem ABC mensyaratkan jika perusahaan memproduksi beberapa produk ataupun lini produk yang diproses dengan memakai fasilitas yang sama. Kondisi seperti ini pastinya akan memunculkan permasalahan dalam membebaskan biaya ke tiap-tiap produk.

²⁴Ardi Helmy Maulana dkk, "Analisis Activity Based Costing System (Abc System) Sebagai Dasar Menentukan Harga Pokok Kamar Hotel", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 30 No. 1 Januari 2016* (Fakultas Ilmu Administrasi:Universitas Brawijaya Malang, 2014), 165.

- 2) Tingkatan persaingan industri yang tinggi. Yaitu ada beberapa perusahaan yang menciptakan produk yang sama atau sejenis. Dalam persaingan antar perusahaan yang sejenis tersebut, maka perusahaan akan terus meningkatkan persaingan untuk memperbesar pasarnya. Makin tinggi tingkatan persaingan berarti makin penting peran informasi tentang harga pokok dalam menunjang pengambilan keputusan manajemen.
- 3) Biaya pengukuran yang rendah. Yaitu bahwa biaya yang digunakan system ABC untuk menghasilkan informasi biaya yang akurat harus lebih rendah dibandingkan dengan manfaat yang diperoleh.²⁵

2. Hierarki Biaya

Hierarki ini merupakan pengelompokan biaya dalam berbagai kelompok biaya (*cost pool*), terdapat beberapa hierarki biaya pada ABC sebagai berikut:

- a. Biaya untuk setiap unit yang digunakan aktivitas dalam meningkatkan setiap unit produksi atau jasa yang dihasilkan. Contohnya biaya perbaikan mesin, biaya listrik dan biaya penyusutan mesin.
- b. Biaya untuk setiap kelompok unit tertentu yang terkait aktivitas sekelompok produk atau jasa yang dihasilkan. Contoh biaya pemakaian mesin.
- c. Biaya untuk setiap produk atau jasa tertentu contohnya pada biaya desain, biaya pembuatan prototype.
- d. Biaya untuk fasilitas tertentu sebagai pendukung organisasi secara keseluruhan, tetapi sangat dibutuhkan untuk kelancaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan

²⁵Ludwina Harahap, *Modul Akuntansi Biaya* (Universitas Trilogi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2020), 46.

proses produksi seperti biaya keamanan dan biaya kebersihan.

3. Komponen Activity Based Costing

Terdapat empat komponen yang terdapat dalam metode *Activity Based Costing*, yaitu:

a. Aktivitas

Aktivitas adalah pekerjaan yang dilakukan dalam suatu organisasi. Aktivitas adalah tindakan, gerakan dan rangkaian pekerjaan pada suatu perusahaan. Aktivitas juga dapat menyebabkan konsumsi overhead biaya untuk melakukan aktivitas dibebankan ke produk yang menyebabkan aktivitas tersebut. Ada empat komponen unsur atas dasar aktivitas, yaitu²⁶:

1) Aktivitas Tingkat Unit (*Unit Level Activity*)

Aktivitas yang terjadi setiap kali produk diproses, yang mana sumber daya yang digunakan untuk aktivitas tersebut akan meningkat pada setiap unit produk yang dihasilkan. Pengelompokan pada aktivitas ini didasarkan pada hubungan sebab akibat dengan unit produk yang dihasilkan.

2) Aktivitas Tingkat Gugus Unit (*Batch Level Activity*)

Aktivitas yang terjadi karena masing-masing batch atau gugus produk yang diproses, yang mana sumber daya yang digunakan untuk aktivitas tersebut memiliki keterkaitan dengan sekelompok produk yang dihasilkan.

²⁶Rudianto, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta:Grasindo, 2006), 275

3) Aktivitas Tingkat Keberlanjutan produk (*Product Sustaining Level Activity*)

Aktivitas yang memiliki keterkaitan dengan produk yang tertentu yang diproduksi oleh perusahaan yang mana sumber daya yang digunakan untuk aktivitas tersebut menghasilkan suatu produk.

4) Aktivitas Tingkat Keberlanjutan Fasilitas/Pabrik (*Facilities Sustaining Level Activity*)

Aktivitas yang dilakukan untuk mendukung proses produksi secara umum, yang mana digunakan untuk tidak memiliki keterkaitan langsung dengan produk yang dihasilkan.²⁷

b. Sumber Daya

Unsur ekonomis yang dibebankan atau digunakan dalam pelaksanaan aktivitas. Gaji dan bahan merupakan contoh dari sumber daya yang digunakan dalam pelaksanaan aktivitas.

c. Elemen Biaya

Maksud dari elemen biaya adalah sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas yang terkandung di dalam *cost poll*. Misalkan terkait dengan mesin yang mungkin mengandung elemen biaya untuk tenaga, elemen biaya teknik dan elemen biaya depresiasi.

d. Pemicu Biaya atau *Cost Driver*

Adalah faktor-faktor yang disebabkan adanya perubahan biaya aktivitas. *Cost Driver* merupakan faktor yang dapat diukur digunakan untuk membebankan biaya

²⁷Agus Purwaji, Wibowo, Sabarudin Muslim, *Akuntansi Biaya Edisi 2* (Jakarta:Salemba Empat, 2016), 397.

ke aktivitas dan dari aktivitas ke aktivitas lainnya, produk atau jasa. Ada dua pemicu biaya, yaitu:

1) Pemicu sumber daya (*resource driver*)

Adalah ukuran kuantitas sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas. Pemicu ini digunakan untuk membebankan biaya sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas ke *cost pool* tertentu.

2) Pemicu aktivitas (*activity driver*)

Ukuran frekuensi dan intensitas permintaan terhadap suatu aktivitas terhadap objek biaya. Digunakan untuk membebankan biaya dari *cost pool* ke objek biaya. Misalkan jumlah suku cadang yang berbeda yang digunakan dalam produk akhir untuk mengukur konsumsi aktivitas penanganan bahan setiap produknya.²⁸

4. Penerapan Activity Based Costing

Sebelum melakukan proses ABC yang dibutuhkan kegiatan agar perusahaan dapat mengetahui dengan tepat, maka penerapan *Activity Based Costing* ada tahapannya antara lain:

- a. Memvalidasi ulang semua informasi keuangan perusahaan untuk melihat keuangan perusahaan yang tersedia berhubungan dengan biaya atau beban entah itu biaya langsung atau tidak langsung.
- b. Manajemen harus bisa tentukan apa tujuan penerapan *Activity Based Costing*, apakah dengan tujuan tersebut dapat mengambil keputusan aktivitas yang ada di perusahaan.
- c. Menetapkan aktivitas utama yang mengakibatkan perubahan pada beban tidak langsung/overhead. Tinjauan ini dapat dilakukan jika pengelompokkan biaya berdasarkan

²⁸Rudianto, *Akuntansi Manajemen*, 276.

aktivitasnya dan selanjutnya akan diketahui aktivitas utama yang memengaruhi besar atau kecil suatu biaya pada kelompok biaya tersebut.

- d. Menghubungkan biaya tidak langsung dengan aktivitas sehingga tarif per unit dapat dihitung per dasar alokasi untuk membebankan overhead. Perhitungan tarif ini menjadikan pembebanan per unit untuk setiap dasar alokasi.
- e. Menghitung biaya tidak langsung yang dibebankan ke masing-masing objek biaya dengan cara mengalihkan biaya pembebanan per unit dengan konsumsi sumber daya.
- f. Setelah diketahui jumlah biaya langsung pada tahap 5, maka perusahaan dapat mengetahui hasil produksi dengan menghitung total biaya untuk setiap objek biaya
- g. Penggunaan hasil *Activity Based Costing* untuk mengambil keputusan yang relevan dan akurat sehingga jika terdapat perbaikan proses produksi maupun hal-hal yang lain dapat meningkatkan efisiensi atau nilai tambah untuk konsumen.²⁹

E. Teori Full Cost Recovery

1. Definisi Full Cost Recovery

Dikutip dari pendapat Samryn pada buku *Azas-Azas Marketing*, *Full Cost Recovery* ialah teknik penetapan biaya yang mempertimbangkan segala biaya produksi termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead tetap maupun variabel lainnya.³⁰ Di sisi lain menurut Rifqi, menarangkan bahwa tata cara penentuan harga pokok produksi dengan memperhatikan seluruh aspek biaya produksi setara dengan pendapat Samryn hanya saja biaya overhead pabrik tetap

²⁹Firdaus Ahmad Dunia, *Akuntansi Biaya Edisi 2* (Jakarta:Salemba Infotek, 2009), 324-325.

³⁰Basu Swastha, *Azas-azas Marketing* (Yogyakarta:Liberty, 2002), 23.

ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, administrasi, umum).³¹

Pemulihan biaya penuh (*Full Cost Recovery*) dapat dicapai dengan menghitung tarif rata-rata minimum sama dengan biaya dasar. Biaya dasar merupakan perincian antara biaya operasional dan total biaya produksi air yang meliputi biaya sumber air, biaya pengolahan air, biaya transmisi dan distribusi, biaya kemitraan dan biaya umum. Jadi, segala biaya harus mengikuti analisis pemulihan biaya penuh (*Full Cost Recovery*). Artian lain dari *Full Cost Recovery* atau biasa disebut *convetional costing*, yakni keinginan investor untuk terjaminnya biaya yang dikeluarkan.

Full Cost Recovery diperlukan untuk menetapkan tarif air bersih oleh pihak penyedia air supaya mendapatkan jalan alternatif tarif air bersih yang paling tinggi bagi pengolah serta rakyat agar tidak merasa dirugikan kedua belah pihak.³² Menurut Mulyadi yang dikutip dari Skripsi bahwa pendekatan full costing yang bisa disebut pendekatan tradisional yang menghasilkan laporan laba rugi di mana biaya-biaya diorganisirkan dan disajikan atas dasar fungsi produksi, fungsi administrasi dan fungsi penjualan.

2. Unsur-Unsur Biaya Full Costing Recovery

Menurut Mulyadi dalam buku Akuntansi Biaya, terdapat unsur-unsur biaya yang memengaruhi biaya dalam metode Full Costing Recovery, yaitu:

- a. Biaya bahan baku

³¹Bambang Soenoto, *Metode Perhitungan Tarif Berdasarkan Prinsip Full Cost Recovery* (Solo:Cahaya Dunia, 2016), 71.

³²Bambang Soenoto, *Metode Perhitungan Tarif Berdasarkan Prinsip Full Cost Recovery.*, 43.

Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku mentahan yang kemudian menjadi produk jadi dengan cara yang ekonomis

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya yang dibayarkan kepada karyawan perusahaan yang terlibat langsung proses produksi

c. Biaya overhead tetap

Biaya yang tidak berubah dalam perubahan volume kegiatan tertentu

d. Biaya overhead variabel

Biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan volume aktivitas³³

3. Aspek-Aspek Full Cost Recovery

Full Cost Recovery (FCR) merupakan mekanisme penetapan tarif yang bertujuan untuk menutup seluruh biaya penyelenggaraan layanan, baik biaya operasional maupun biaya investasi secara berkelanjutan. Menurut Samryn, penerapan *Full Cost Recovery* (FCR) harus memperhatikan empat aspek utama yaitu:

a. Harga dan Aksesibilitas

Tarif yang ditetapkan sebanding dengan biaya penyedia layanan sekaligus mempertimbangkan kemampuan bayar masyarakat. Dengan demikian, akses layanan dasar tetap terjaga.

b. Pemerataan Pelayanan

Layanan air bersih harus menjangkau seluruh wilayah, termasuk daerah yang sulit terlayani, sehingga kesenjangan akses dapat diminimalkan.

c. Keberlanjutan Keuangan

³³Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 110.

Pendapatan harus menutup seluruh biaya, termasuk depresiasi dan biaya modal, guna menjamin keberlanjutan perusahaan jangka panjang tanpa ketergantungan pada subsidi besar.

d. Efisiensi dan Produktivitas

Full Cost Recovery mendorong pengelola untuk melakukan efisiensi biaya dan peningkatan kinerja operasional seperti penurunan Non Revenue Water (NRW).³⁴

4. Perhitungan Dengan Metode Full Costing Recovery

Oleh karena itu, prosedur harus disesuaikan dengan prinsip dasar akuntansi yang berlaku universal untuk memastikan informasi yang tersaji dalam laporan laba rugi. Berikut ini perhitungan *Full Cost Recovery*³⁵:

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya overhead pabrik tetap	Rp xxx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>Rp xxx +</u>
Harga pokok produksi	Rp xxx

Pada metode ini, biaya overhead pabrik, baik tetap maupun variable yang akan dibebankan kepada produksi produk atas tarif dengan ditentukan pada kapasitas normal atau biaya overhead pabrik sesungguhnya. Hal ini, dikarenakan biaya overhead pabrik tetap melekat pada harga pokok persediaan produk dalam proses persediaan harga pokok penjualan apabila produk jadi telah dijual. Biaya overhead pabrik dibebankan atas

³⁴Ahmad, K dan Dunia, F.A, *Akuntansi Biaya (Edisi Kedua)*, 169.

³⁵Mega Purnama Sari, “*Analisis Penetapan Harga Pokok Energi Listrik Pada PT. PLN (Persero) Pembangunan Sumbagsel Sektor Pengendalian Pembangunan Keragaman, SKRIPSI*” (Universitas Muhammadiyah Palembang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, 2015), 29.

tarif normal pada kapasitas normal, maka satu periode biaya overhead pabrik yang sesungguhnya berbeda dengan yang dibebankan.

Sehingga menyebabkan pembebanan overhead lebih (*overapplied factory overhead*) atau pembebanan biaya overhead pabrik kurang. Apabila seluruh produk diolah dalam periode tertentu belum laku terjual, maka pembebanan biaya overhead pabrik lebih atau kurang tersebut digunakan untuk mengurangi atau menambah harga produk yang masih dalam persediaan produk dalam proses atau jadi. Namun, jika pembebanan kurang, maka biaya tidak mempunyai pengaruh terhadap perhitungan laba rugi.³⁶ Jumlah penjualan yang sudah diperhitungkan pada metode tersebut akan diuji kelayakan ekonominya dengan *FulBreak Even Point* atau disebut dengan titik impas.

Dapat di artikan dengan jumlah total penjualan output menyamakan total pendapatan dengan total biaya. Analisis ini biasa digunakan untuk kelayakan operasional suatu perusahaan baik masa perencanaan maupun evaluasi setelah peroperasi agar terhindar dari kebangkuratan. Metode perhitungannya dapat dilakukan dengan cara :

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit produk}}{\text{Harga jual per unit rupiah}}}$$

³⁶Ony Widilestariningtyas dkk, *Akuntansi Biaya Cet 1Edisi 1* (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2012), 67.

F. Break Event Point

1. Definisi Break Even Point

Break Even Point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. *Break Even Point*(BEP) atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan dalam menarik produk atau mengembangkan produk. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau *revenue* (penghasilan) sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Menurut Djarwanto dalam buku Dr. H. Rusdiana, M.M, *Break Even Point* adalah suatu keadaan impas yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi.³⁷

Menurut Abdul Halim, titik impas atau *Break Even Point* adalah suatu kondisi usaha pada saat perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita rugi.³⁸ Sedangkan menurut Mulyadi, *Break Even Point* mengatakan bahwa keadaan suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi.³⁹ Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* merupakan titik, dimana jumlah biaya sama dengan jumlah pendapatan. Titik impas berkaitan dengan batas keamanan selisih antara rencana penjualan dengan impas penjualan (*Margin of Safety*). Sementara itu analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum

³⁷A. Rusdiana, *Manajemen Operasi* (Jakarta:Pustaka Setia, 2014), 192.

³⁸Abdul Halim, *Analisis Investasi* (Jakarta:Salemba Empat, 2011), 74.

³⁹Mulyadi, *Akuntansi Manajemen:Konsep, Manfaat dan Rekayasa* (Yogyakarta:STIE-YKPN, edisi 8, 1997), 230.

agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba.

Dalam analisis *Break Even Point* memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan. Sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup semua biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas. Analisis *Break Even Point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis ini sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Tujuan analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Analisis adalah teknik analisis yang mempelajari hal hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisis ini penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah breakeven dalam perusahaan tersebut. Masalah break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Adapun biaya yang termasuk golongan biaya variabel pada umumnya adalah bahan mentah, upah buruh langsung (*direct labor*), komisi penjualan. Sedangkan yang termasuk golongan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji pegawai, gaji pimpinan, gaji staf research, dan biaya kantor.⁴⁰

2. Asumsi Dasar Analisis Break Even Point

Menurut Mulyadi, terdapat sejumlah asumsi dasar yang perlu diperhatikan dalam penerapan analisis Break Even Point, yaitu:

- a. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diprediksi
- b. Harga jual produk dianggap tetap meskipun terjadi perubahan tingkat aktivitas
- c. Kapasitas produksi pabrik dianggap relatif konstan
- d. Harga faktor produksi tidak mengalami perubahan
- e. Efisiensi produksi tetap stabil
- f. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir tidak signifikan
- g. Komposisi produk yang dijual tetap
- h. Volume produksi menjadi satu-satunya faktor yang mempengaruhi biaya.

Analisis ini hanya akan bermanfaat jika sebagian besar asumsi tersebut terpenuhi. Namun prakteknya, banyak asumsi tersebut sulit untuk direalisasikan sepenuhnya. Meski demikian, hal itu tidak mengurangi nilai guna analisis Break Event Poin (BEP) sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan manajerial,

⁴⁰Supriyono, R.A, "Analisis Break Even Point dalam Menentukan Titik Impas Usaha pada Perusahaan Dagang", *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 6, No. 2, 2021, 114.

selama penggunaannya disesuaikan dengan kondisi yang ada melalui modifikasi tertentu.⁴¹

3. Kegunaan Break Even Poin

Break Even Poin memiliki peran penting bagi manajemen atau pimpinan perusahaan karena dapat digunakan untuk mengetahui pada titik berapa jumlah biaya yang dikeluarkan akan sebanding dengan pendapatan yang diterima. Selain itu, *Break Even Point* bisa digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba. Secara lebih spesifik, kegunaan *Break Even Point* membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran secara lebih terukur. Tidak hanya itu, *Break Even Point* juga digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang sesuai dengan tingkat keuntungan yang diharapkan.

Melalui titik impas, perusahaan dapat mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel dan pendapatan sehingga perencanaan operasional dapat dilakukan secara lebih tepat. *Break Even Point* juga dapat digunakan untuk mengevaluasi dampak perubahan harga, biaya maupun volume penjualan terhadap keuntungan. Selain itu, analisis ini mampu menunjukkan seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian, atau dikenal dengan istilah *Margin of Safety*. Maka dari itu, *Break Even Point* merupakan alat bantu yang sangat bermanfaat dalam perencanaan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.⁴²

⁴¹Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, 259.

⁴²Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, 230.

4. Metode Perhitungan Break Even Point

a. Metode Persamaan

Penentuan titik impas dengan metode persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya di tambah laba. Rumus perhitungan titik impas, yaitu:⁴³

1) *Break Even Point* berdasarkan unit penjualan

$$\text{BEP (unit)} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})}$$

2) *Break Even Point* berdasarkan penjualan dalam Rupiah

$$\text{BEP (Rp)} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit produk}}{\text{Harga jual per unit produk}}}$$

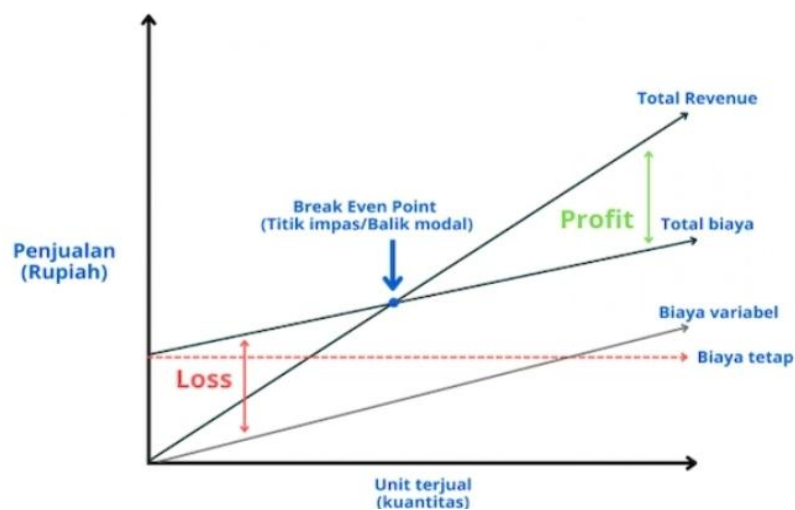
b. Metode Grafik

Manajer dapat menggunakan metode grafik untuk menggambarkan titik impas. Dalam metode ini, volume penjualan digambarkan pada sumbu horizontal (sumbu x), sedangkan biaya ditampilkan pada sumbu vertikal (sumbu y). Titik impas akan berada pada titik pertemuan antara garis pendapatan dan garis total biaya. Di sisi kiri titik ini menggambarkan kondisi rugi, sedangkan di sisi kanan menunjukkan kondisi laba. Metode grafis memudahkan manajer dalam menghindari kesalahan perhitungan matematis saat mengevaluasi berbagai tingkat volume penjualan. Selain itu,

⁴³Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta:Star Gate Publisher, 2012), 171.

metode ini juga membantu dalam mengevaluasi dampak perubahan volume penjualan dari periode sebelumnya dan membuat proyeksi untuk periode yang akan datang.

Menurut pendapat Simamora, grafik titik impas memiliki beberapa poin penting. Selama harga jual melebihi biaya variabel (margin kontribusi positif), maka peningkatan volume penjualan akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Hal ini bisa terjadi baik melalui peningkatan laba maupun penurunan kerugian. Oleh sebab itu, perusahaan disarankan tetap beroperasi meskipun mengalami kerugian, karena potensi kerugiannya akan lebih besar jika menghentikan kegiatan usaha sepenuhnya. Fenomena seperti ini sering ditemukan dalam usaha yang bersifat musiman.⁴⁴ Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, total pendapatan penjualan dan total biaya dapat



digambarkan dengan grafik sebagai berikut ini:

Gambar diatas menunjukkan titik impas (Break Even Point), menurut Mulyani dalam buku Akuntansi Biaya, analisis ini digunakan untuk menentukan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar pendapatan sama dengan

⁴⁴Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*, 173.

total biaya sehingga perusahaan berada pada posisi tidak mengalami kerugian maupun memperoleh laba. Pada grafik tersebut:

- 1) Sumbu horizontal (X) menunjukkan jumlah unit yang terjual atau penjualan.
- 2) Sumbu vertikal (Y) menunjukkan jumlah biaya dan pendapatan dalam satuan rupiah.
- 3) Garis biaya tetap (fixed cost) merupakan biaya yang tidak berubah meskipun volume penjualan berubah, misalnya biaya sewa, gaji atau penyusutan.
- 4) Garis biaya variabel (varibale cost) meningkat seiring dengan bertambahnya volume produksi atau penjualan.
- 5) Garis total biaya (total cost) adalah penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel pada setiap tingkat produksi.
- 6) Garis total pendapatan (total revenue) menunjukkan peningkatan pendapatan sesuai dengan kenaikan unit terjual.
- 7) Titik perpotongan antara garis total biaya dan total pendapatan disebut Break Even Poin (BEP), yaitu titik di mana pendapatan sama dengan total biaya.
- 8) Daerah di bawah titik BEP menunjukkan kondisi rugi (loss), sedangkan daerah di atas titik BEP menunjukkan kondisi laba (profit).⁴⁵

G. Konsep Harga Ibnu Taimiyah

1. Bigorafi Ibnu Taimiyah

Nama lengkap Ibnu Taimiyah ialah Taqiyuddin Abu al Abbas Ibnu Abdal-Halim bin al-Imam Mujduddin Abil Barakat Abd al-Salam Muhammad bin Abdullah bin Abi Qasim

⁴⁵Sri Mulyani, *Akuntansi Biaya* (Jakarta:Salemba Empat, 2016), 197.

Muhammad bin Khuddlarbin Ali bin Taimiyah al-Harrani al-Hambali.⁴⁶ Lahir di Desa Heran, sebuah desa kecil di Palestina pada tanggal 10 Rabiul Awal tahun 661 H dan wafat pada tahun 728 H. Sebutan Ibnu Taimiyah ada beberapa ahli yang memberikan penjelasan anatara lain:

- a. Taimiyah adalah nama keluarga, namun tidak diketahui berasal dari arab atau bukan, mungkin berasal dari kurdi yang tekenal gagah, berani, keras, dan memiliki integritas yang tinggi dan moral. Kualitas ini terlibat dari kepribadian Ibnu Taimiyah.
- b. Asal perkataan Ibnu Taimiyah adalah dari kakeknya yang bernama dari Muhammad bin Al Khadar. Ketika beliau pergi menunaikan ibadah haji ke Mekkah melalui jalan Taima'. Setelah ia kembali dari haji ia mendapatkan kabar bahwa istrinya melahirkan seorang anak wanita yang kemudian diberi nama Taimiyah dan keturunannya dinamai keturunan Ibnu Taimiiyah untuk mengingat jalan yang dilalui kakeknya ketika mengerjakan ibadah haji.⁴⁷

Beliau seseorang yang saleh dalam sejarahnya serta memiliki pengetahuan yang luas tentang fiqh mazhab Hanbali dan penulis karya ilmiah, sebanyak lebih kurang 15 buku telah beliau ciptakan semasa hidupnya untuk pemikiran ekonomi yang berguna dari kedua bukunya yakni *Al-Hisbah fi'l Islam dan al-Siyasah al-Shariah fi islah al-Rai wal'l-Raiyah*.⁴⁸ Beliau juga dikenal seorang ilmuwan, berpengetahuan yang luas, memiliki kebebasan dalam berpikir, tajam terhadap perasaan, sifat teguh

⁴⁶Khalid Ibrahim Jindan, *Teori Politik Islam:Telaah Kritis Ibnu Taimiyyah tentang Pemerintahan Islam, Alih bahasa Masrinin* (Jakarta:Risalah Gusti,1995), 24.

⁴⁷Sirajuddin Abbas, *I'tiqad Ahlussunah Wal Jama'ah* (Jakarta:Pustaka Tarbiyah, 1989), 261.

⁴⁸Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics:Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 374.

pada pendirian dan pemberani serta menguasai berbagai keilmuan.

Beliau tidak hanya mempelajari studi Al-Qur'an, Hadits dan Bahasa Arab, tetapi menguasai Ekonomi, Matematika, Sejarah Kebudayaan, Kesustraan Arab, Mantiq, Filsafat dan analisis terhadap persoalan yang muncul sampai saat ini. Dengan gelar yang dikenalnya, Ibnu Taimiyah memperoleh reputasi dikalangan para ulama saat itu. Serta penguasaan ilmunya memperoleh award oleh pemerintah dengan menawarinya jabatan kepala kantor pengadilan. Namun, karena hati nuraninya tidak mampu memenuhi berbagai batasan yang ditentukan penguasa, ia pun menolak tawaran tersebut.⁴⁹

2. Karya-karya Ibnu Taimiyah

Karya ilmiah Ibnu Taimiyah yang sangat fantastis, yaitu menguraikan tentang hukum, ekonomi, filsafat dan masih banyak yang lain. Para periset tidak bisa memastikan berapa banyak jumlah novel yang dikarang oleh Ibnu Taimiyah. Tetapi mereka memperkirakan sekitar 300-500 buku karya ilmiah yang dibuat oleh Ibnu Taimiyah. Penulis kitab *Fatawat al-Wafayat* yang dikutip dari jurnal *Economic Sharia* menyebutkan karangan Ibnu Taimiyah diantaranya *Majmu' Fatawa Syaikh al-Islam, Iqtitip al-Siratal Mustaqim wa Mukhlmafah Ashab al Jahir, al Sarim al Maslul 'Ula Syatim al Rasul, al Jawab al Salih Liman Badalla Din al Masih, al Jawami fi al Siyasa al Ilahiyah wa al Ayat al Nabawiyah, al-Rass 'ala al Mantiqin, al Siyasa al Syar'iyah fi Ishlah al Ra'I wa al Ra'Iyah, Fatawa Ibnu Taimiyah, al Hisbah fi al Islam* dan sebagainya.

⁴⁹Munawir Sjadzali, *Islam dan Tata Negara: Ajaran, Sejarah dan Pemikiran* (Jakarta: UI Press, 1990), 352.

Kitab *Majmu'Fatawa* masih sangat populer saat ini yang berisi bidang ekonomi terutama prinsip-prinsip ekonomi. Selain kitab tersebut Ibnu Taimiyah juga menuliskan beberapa buku yaitu *al Hisbah fi al Islam* (Lembaga Hisbah dalam Islam) dan *al Siyasa al Syari'iyah fi Ishlah al Ra'I wa al Ra'iyah* (Hukum publik dan privat dalam Islam). Dari banyaknya karya ilmiah yang dibuat oleh Ibnu Taimiyah memberikan dampak perubahan terhadap pertumbuhan dunia Islam, berkat pemikiran serta pengetahuan keilmuan beliau yang dikenal sebagai pembaharu dengan penafsiran asli ajaran Islam supaya tidak tercampur dengan hal yang berbau bid'ah dan dapat memberikan manfaat kepada umat manusia.⁵⁰

3. Pemikiran Ibnu Taimiyah Tentang Penetapan Harga

Ibnu Taimiyah merupakan salah satu ulama yang sangat konsisten terhadap asas berkeadilan di dalam ekonomi. Maka, dalam aktivitas ekonomi Ibnu Taimiyah membedakan 3 teori, yakni upah, laba, serta harga yang adil. Beliau menerangkan harga yang adil sama seperti harga yang setara ataupun proposional. Pernyataan ini, menurut Ibnu Taimiyah dibentuk oleh pasar yang berjalan secara bebas, artinya pertemuan antara kekuatan permintaan (*demand*) dengan penawaran (*supply*). Karena dalam harga dapat dilihat dari naik turunnya harga yang tidak selalu disebabkan oleh tindakan sebagian orang yang terlibat transaksi.

Ibnu Taimiyah juga berpendapat bahwa, suatu harga dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan. Naik turunnya harga tak selalu berkait dengan penguasaan (*zulm*) yang dilakukan oleh seseorang. Di sisi lain jika

⁵⁰Amir Salim, dkk, Pemikiran Ibnu Taimiyah Dalam Harga, Pasar Dan Hak Milik, *Economica Sharia Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, Vol. 6, No. 2, Februari 2021 (Palembang:STEBIS), 158.

kemampuan penyediaan barang meningkat dan permintaan menurun, harga akan turun. Kelangkaan dan kelimpahan tak mesti diakibatkan oleh perbuatan seseorang. Bisa saja berkaitan dengan sebab yang tidak melibatkan ketidakadilan. Atau sesekali bisa juga disebabkan oleh ketidakadilan.⁵¹

Jika konsepkan dalam Islam, harus terjadi secara rela sama rela tidak ada pihak yang merasa tanpa adanya paksaan untuk melakukan transaksi dengan kenaikan harga.⁵² Ia juga menentang tentang regulasi yang berlebihan karena pada dasarnya kekuatan pasar secara bebas dari harga yang kompetitif. Jika memerhatikan pasar tidak sempurna, beliau merekomendasikan ketika penjual melakukan penimbunan serta menjual dengan harga yang lebih tinggi dibanding harga wajar sementara orang membutuhkan barang hingga penjual sepatutnya menjual barang berdasarkan harga ekuivalen.⁵³

Ibnu Taimiyah juga mengulas mengenai masalah regulasi harga. Pembahasan ini buat menegakkan keadilan serta terpenuhi kebutuhan dasar masyarakat. Menurut pemikirannya, apabila kekurangan bahan pokok dalam masyarakat, maka pemerintah harus menetapkan harga. Perihal ini dilakukan agar tidak terjadi monopoli harga bahan-bahan pokok dan perlu diingat bahwa pemerintah dalam membuat regulasi harga harus bermusyawarah dengan masyarakat yang paham persoalan harga bahan pokok yang berlaku.⁵⁴

Ibnu Taimiyah membedakan harga menjadi dua yaitu harga yang adil atau sah dan harga yang tidak adil. Harga yang adil atau sah menjadi harga yang setara dan kompensasi yang setara.

⁵¹Ibnu Taimiyah, *Al Hisbah Fi Al Islam* (Kairo:Dar al-Sa'ab, 1976), 41.

⁵²Adiwarman Karin, *Ekonomi Mikro Islam* (Yogyakarta:III T Indonesia, 2003), 25.

⁵³Adiwarman Karin, *Ekonomi Mikro Islam.*, 22.

⁵⁴ Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics:Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi*, 20-21.

Harga yang setara ialah harga standar barang dan jasa, dimana orang menjual barangnya yang diterima secara umum sebagai sesuatu yang setara dengan barang itu.⁵⁵ Pandangan Ibnu Taimiyah mengenai mekanisme pasar terfokus pada masalah pergerakan harga yang tertuang dalam kitab hasil karyanya yaitu *Al-Hisbah* dan *Fatawa*. Secara keseluruhan, beliau telah menjelaskan bahwa *the beauty of market* (keindahan mekanisme pasar sebagai mekanisme ekonomi). Beliau juga menyebutkan bahwa kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadilan dari para penjual/pedagang.

Ibnu Taimiyah memaparkan tentang pasar bebas dalam kitab “*Majmu’al Fatawa*”. Beliau berkata bahwa :

أَنَّ الْغَلَاءَ وَالرُّخْصَ لَا يَكُونُ بِمَجَرَّدِ أَسْعَارٍ، بَلْ قَدْ يَكُونُ
السَّبَبُ قِلَّةَ الْمَطْلُوبِ، أَوْ كَثْرَةَ الْعَرْضِ، وَقَدْ يَكُونُ لِظُلْمٍ
فِيهِ، كَأَنْ يَظْلِمَ النَّاسَ وَيَبْخَسَهُمُ الْحَقَّ، فَيَرْخُصَ الشَّيْءُ،
وَقَدْ يَكُونُ فِيهِ إِذَا رُفِعَ الْمَطْلُوبُ، فَإِذَا كَثُرَ، وَقَلَّتِ الْبَصَا
ءُ فِيهِ اخْتِصَّ السُّعْرُ وَالْقِيَمَةُ وَالْكَفْرُ، فَقَدْ لَا يَكُونُ بِسَبَبِ
مِنَ الْعُدْوَانِ، وَقَدْ يَكُونُ بِسَبَبِ فِيهِ ظُلْمٌ وَاللَّهُ تَعَالَى لَا
يُحِبُّ الظُّلْمَ، وَاللَّهُ أَعْلَمُ

Artinya: “Naik turunnya (fluktuasi) harga tidak selalu disebabkan oleh kedzaliman sebagian orang. Terkadang penyebabnya adalah produksi yang tidak mencukupi atau berkurangnya impor barang yang dibutuhkan, Oleh karena itu, jika permintaan barang meningkat dan kemampuan penyedia barang menurun, maka otomatis harga yang meningkat. Jika

⁵⁵Abdul Azim Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah* (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), 97.

kapasitas penawaran barang meningkat dan permintaan menurun maka harga yang turun. Banyak dan sedikitnya barang tersebut belum tentu disebabkan oleh tindakan seseorang. Ini mungkin terkait dengan alasan tidak melibatkan ketidakadilan. Atau terkadang hal itu mungkin disebabkan oleh ketidakadilan. Segala puji Allah, yang menciptakan keamanan di dalam hati.”⁵⁶

Dari pernyataan diatas dapat dipahami bahwa permintaan jumlah atau pasokan barang meningkat sedangkan kemampuan penyedia barang yang menurun, maka otomatis harga akan naik. Begitupun dengan sebaliknya jika kapasitas pasokan komoditas meningkat dan permintaan menurun, otomatis harga akan turun. Itu adalah hukum alam pasar, dan harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan alamiah. Namun Ibnu Taimiyah tidak memungkiri bahwa kelangkaan komoditas atau komoditas atau melimpahnya komoditas juga bisa disebabkan oleh ketidakadilan dalam mekanisme pasar.

Dalam kitab *Majmu'al fatawa* terdapat 2 sumber bahan persediaan yang berbunyi⁵⁷ :

مَا حَلِقَ أَوْ جَلِبَ مِنْ ذَلِكَ الْمَالِ الْمَطْلُوبِ

Artinya : “Barang produksi atau impor dari barang yang diminta

Maksud dari ayat tersebut menunjukkan bahwa tingkat permintaan dan harga sangat dipengaruhi oleh keterbatasan barang. Jika barang sedikit dan permintaan tinggi, maka harga

⁵⁶Taqi ad-Din Ahmad bin Taimiyah, *Majmu'al Fatawa*, Jilid 4, (Beirut:Dar al-Wafa'lil Kiba'ah wa an-Nasyar wa at-Tauzi', 2001), 307.

⁵⁷Taqi ad-Din Ahmad bin Taimiyah, *Majmu'al Fatawa*, Jilid 4, 307.

bisa naik, dan hal itu dibolehkan selama tidak ada unsur manipulasi atau kezaliman.

Ibnu Taimiyah juga menjelaskan jika permintaan meningkat dan penawaran masih tetap, harga akan meningkat berikut pernyataannya yang berbunyi⁵⁸ :

فَإِذَا كَانَ النَّاسُ يَبِيعُونَ سِلْعَهُمْ عَلَى الْوَجْهِ الْمَعْرُوفِ مِنْ
غَيْرِ ظُلْمٍ مِنْهُمْ وَقَدْ غَلَّتِ الْأَسْعَارُ إِمَّا لِقِلَّةِ الشَّيْءِ, أَوْ كَثْرَةِ
الْخَلْقِ, فَهَذَا إِلَى اللَّهِ

Artinya : “Apabila orang-orang menjual barang dagangannya dengan cara yang dapat diterima secara umum tanpa disertai dengan kezaliman dan harga-harga mengalami kenaikan sebagai konsekuensi dari penurunan jumlah barang (*qillah al-syai*) atau peningkatan jumlah penduduk (*katsrah al khalaq*, hal ini disebabkan oleh Allah SWT)

Maksud ayat tersebut adalah kenaikan harga bukan selalu karena kezaliman atau manipulasi pasar, tetapi bisa terjadi karena mekanisme alami seperti menurunnya jumlah pasokan barang, atau meningkatnya jumlah penduduk yang menyebabkan permintaan meningkat. Pendapat Ibnu Taimiyah menjelaskan ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat permintaan dan harga sebagaimana terkandung dalam kitab *Majmu'al Fatawa* yaitu⁵⁹ :

فَإِذَا عُرِفَ ذَلِكَ, فَرَغِبَةُ النَّاسِ كَثِيرَةٌ إِلَّا أَنَّهَا تَخْتَلِفُ بِأَنَّهَا
خْتِلَافِ الْمُطْلُوبِ وَقَلَّتِهِ وَكَثْرَتِهِ, فَعِنْدَ قَلَّتِهِ يُرْغَبُ فِيهِ مَا لَا
يُرْغَبُ فِيهِ عِنْدَ كَثْرَتِهِ

⁵⁸Taqi ad-Din Ahmad bin Taimiyah, *Al Hisbah fi al-Islam*, (Kairo:Dar Sya'b, 1976), 22.

⁵⁹Taqi ad-Din Ahmad bin Taimiyah, *Majmu'al Fatawa*, Jilid 15, 289.

Artinya : *“Permintaan masyarakat (al-ragabah) yang sangat bervariasi (people’s desire) terhadap barang. Faktor ini tergantung pada jumlah barang yang tersedia (al-mathub). Suatu barang akan semakin disukai jika jumlahnya relatif kecil daripada yang banyak jumlahnya.”*

Maksud ayat ini adalah permintaan di pengaruhi oleh keterbatasan barang tidak bersifat tetap, tetapi sangat bergantung pada seberapa langka atau mudahnya barang itu ditemukan. Makin sedikit jumlah barang maka minat terhadapnya bisa meningkat. Kelangkaan barang sulit ditemukan, masyarakat cenderung lebih menghargai atau menginginkannya. Sebaliknya jika barang tersebut cenderung menurun.

Dengan adanya fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh kelangkaan barang maupun tingkat permintaan masyarakat, maka peran pemerintah menjadi penting dalam memastikan bahwa mekanisme pasar tetap berjalan secara adil. Sebagaimana yang ditegaskan oleh Ibnu Taimiyah dalam Kitab Al Hisbah yang menyatakan⁶⁰ :

فَإِذَا تَضَمَّنَ ظُلْمًا لِلنَّاسِ، وَإِكْرَاهَهُمْ عَلَى الْبَيْعِ بِثَمَنٍ
لَا تَرْضُونَهُ، أَوْ مَنَعَهُمْ مِمَّا أَبَا حَهُ اللَّهُ لَهُمْ، فَهُوَ حَرَامٌ

Artinya : *“Maka apabila mengandung kezhaliman pada manusia dan memaksa mereka dengan tanpa hak untuk menjual dengan harga yang tidak merata ridhai atau melarang mereka menjual sesuatu yang dibolehkan tuhan: maka itu adalah perbuatan haram”*

Maksud dari ayat tersebut apabila penetapan harga mengandung kezhaliman seperti pemaksaan harga yang tidak sesuai dengan kondisi pasar atau adanya praktik yang merugikan masyarakat,

⁶⁰Taqi ad-Din Ahmad bin Taimiyah, *Al Hisbah fi al-Islam*, (Kairo:Dar Sya’b, 1976), 25.

maka pemerintah wajib melakukan pengawasan dan intervensi. Oleh sebab itu, keberadaan pengawasan pemerintah diperlukan untuk menjaga stabilitas harga, melindungi kepentingan umum, serta mencegah pihak tertentu mengambil keuntungan secara berlebihan dari kebutuhan masyarakat.

4. Kriteria Ibnu Taimiyah Dalam Menetapkan Harga

Ibnu Taimiyah membolehkan pemerintah ikut menetapkan harga pasar jika harga yang terbentuk dipasar tidak berjalan normal, ada unsur ketidakadilan didalamnya. Tetapi jika tiba-tiba mengalami kelangkaan barang atau kurangnya barang yang diminta maka pemerintah dilarang ikut campur dalam penetapan harga. Ibnu Taimiyah membedakan tipe-tipe dalam penetapan harga dengan :

- a. Tidak adil atau tidak sah

Penetapan harga ini terjadi apabila penduduk menjual barang dagangannya tanpa dasar atau menjual barang dengan harga yang tidak sesuai.

- b. Adil dan sah

Penetapan ini terjadi saat pemerintah memaksa seseorang menjual barang dagangannya pada harga yang jujur, jika masyarakat sangat membutuhkan barang tersebut. Artinya tidak mematok harga yang tinggi untuk masyarakat jika membutuhkannya.⁶¹

Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa ada hadits nabi, ketika Nabi diminta untuk menetapkan harga karena harga tiba-tiba naik dipasar Madinah namun Nabi menolak. Menurut Ibnu Taimiyah, ada hadits yang menjelaskan betapa

⁶¹Abdul Azim Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, 117-118.

Nabi SAW tidak mau ikut campur dalam masalah harga barang. Pada saat itu harga naik disebabkan oleh kondisi pasar Madinah. Kenaikan harga bukan terjadi karena kecurangan yang dilakukan untuk mencari keuntungan. Saat itu pasar Madinah mengalami kekurangan supply barang impor atau karena penurunan produksi.

Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa kenaikan harga barang pada masa Nabi SAW disebabkan karena bekerjanya mekanisme pasar. Menurut Ibnu Taimiyah, keabsahan pemerintah dalam menetapkan kebijakan intervensi pasar dapat terjadi pada situasi dan kondisi sebagai berikut :

- 1) Produsen tidak mau menjual produknya kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada harga di pasar, padahal konsumen membutuhkan produk tersebut.
- 2) Produsen menawarkan harga yang terlalu tinggi menurut konsumen, sedangkan konsumen meminta harga yang terlalu rendah pada produsen. Pemerintah harus mendorong produsen dan konsumen untuk menetapkan harga yang berlaku.

Tenaga kerja yang menolak bekerja kecuali dengan harga yang lebih tinggi daripada harga pasar yang berlaku. Padahal masyarakat membutuhkan tenaga kerja tersebut.⁶²

⁶²Abdul Azim Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, 118.