

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Akuntansi Biaya

1. Definisi Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan akuntansi biaya adalah bidang ilmiah yang mempelajari penyediaan informasi yang diperlukan untuk akuntansi keuangan dan juga manajemen perusahaan. Adanya akuntansi biaya, dapat memungkinkan untuk mengukur dan melaporkan informasi keuangan maupun non keuangan yang terkait dengan biaya dan penggunaan sumber daya yang diperoleh dalam organisasi²². Akuntansi biaya pada dasarnya merupakan rangkaian proses yang mencakup kegiatan pencatatan, pengelompokan, pengikhtisaran, hingga penyajian data mengenai seluruh biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas produksi maupun penjualan barang dan jasa. Proses ini dilakukan dengan metode tertentu agar informasi biaya yang dihasilkan dapat digunakan untuk menilai kinerja, menentukan harga pokok produksi, dan mendukung pengambilan keputusan manajerial. Sedangkan jika dilihat dari fungsinya, akuntansi biaya adalah suatu kegiatan yang dapat menghasilkan informasi kemudian informasi tersebut bersumber dari seluruh biaya yang digunakan yang pada akhirnya akan dijadikan

²² Pangaribuan David dan Marundha Amor, *Akuntansi Biaya*, 2022, <https://books.google.co.id/books?id=97XyDwAAQBAJ>.

landasan untuk pertimbangan dalam mengambil keputusan. Tujuan dari akuntansi biaya, yaitu²³:

1) Penentuan Harga Pokok Produk

Dalam proses penentuan Harga Pokok Produk, perusahaan perlu melakukan serangkaian kegiatan akuntansi biaya secara sistematis. Proses tersebut mencakup pencatatan seluruh biaya yang timbul selama kegiatan produksi atau pemberian jasa, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

2) Pengendalian biaya (*Cost Control*)

Akuntansi biaya sebagai pemantau agar biaya yang sesungguhnya tidak terjadi penyimpangan dari biaya yang seharusnya, jika menyimpang maka segera lakukan analisis selisih biaya guna mengetahui penyebab dari penyimpangan tersebut dan dapat dilakukan koreksi.

3) Pengambilan Keputusan khusus (*special decision making*)

Akuntansi biaya sebagai penyedia informasi biaya di masa depan (*future cost*) sebab pengambilan Keputusan berhubungan dengan masa yang akan datang. Informasi biaya masa yang akan datang tersebut tidak diperoleh dari catatan, sebab belum terjadi dan akan diperoleh dari hasil peramalan.

²³ I Dewa Ayu Agung Tantri Pramawati Juaniva Sidharta Astuti et al., *Akuntansi Biaya*, Dr. Sunarn (CV. MEDIA SAINS INDONESIA Melong Asih Regency B40 - Cijerah Kota Bandung - Jawa Barat, 2021).

2. Klasifikasi Biaya

Biaya dikelompokkan ke dalam dua kategori fungsional utama antara lain:

1) Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan pada saat pembuatan barang ataupun jasa. Menurut Biaya produksi dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

a) Bahan baku langsung adalah bahan yang penggunaannya dapat dihubungkan secara langsung dengan barang atau jasa yang sedang diproses. Jenis biaya ini dapat dibebankan secara tepat kepada produk karena jumlah bahan yang terpakai dapat diidentifikasi melalui pengamatan fisik selama proses produksi. Biasanya, bahan yang secara nyata menjadi komponen dari produk akhir yang berwujud, atau bahan yang perannya penting dalam penyediaan suatu jasa, termasuk dalam kategori bahan langsung. Dengan kata lain, bahan tersebut merupakan elemen utama yang dapat ditelusuri dan diukur kontribusinya terhadap hasil produksi.

b) Tenaga kerja langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri pada barang maupun jasa yang dihasilkan pada proses produksi. Sama seperti bahan baku langsung, pengamatan fisik bisa digunakan untuk mengukur kuantitas karyawan yang bertanggungjawab pada proses produksi suatu barang dan jasa. Tenaga kerja mempunyai peranan yang penting pada Perusahaan sebab jalannya suatu perusahaan tergantung pada tenaga kerja atau karyawan, maka dari

itu peran tenaga kerja disini juga akan berpengaruh pada pencapaian laba yang lebih tinggi²⁴.

c) Biaya *Overhead* Pabrik (BOP) yaitu semua pengeluaran produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung dimasukkan ke dalam kelompok biaya overhead. Kelompok biaya ini mencakup berbagai jenis biaya yang ruang lingkupnya cukup luas. Dalam proses pembuatan suatu produk, perusahaan membutuhkan banyak jenis input tambahan yang tidak termasuk bahan utama maupun tenaga kerja utama. Bahan langsung yang jumlahnya sangat kecil atau tidak memberikan kontribusi signifikan terhadap produk akhir biasanya juga diklasifikasikan sebagai biaya overhead dan dianggap sebagai bahan tidak langsung.

2) Biaya Non Produksi (*non-manufacturing cost*) adalah seluruh biaya yang tidak berkaitan dengan produksi, melainkan berkaitan dengan biaya operasi seperti pemasaran, distribusi, dan administrasi umum. Terdapat dua klasifikasi biaya non produksi, antara lain:

a) Biaya penjualan atau pemasaran yaitu biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa disebut sebagai biaya pemasaran dan distribusi (sering juga disebut biaya penjualan atau *selling expenses*). Biaya ini termasuk dalam biaya non produksi karena tidak berhubungan langsung dengan proses pembuatan barang.

²⁴ Nitema Gulo and Selamat Zebua, "Analisis Selisih Biaya Tenaga Kerja Langsung Pt. Haganamo Mandiri," *Jurnal Manajemen Retail Indonesia* 2, no. 1 (2021): 50–57, <https://doi.org/10.33050/jmari.v2i1.1432>.

- b) Biaya administrasi yaitu semua biaya yang berhubungan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umum pada suatu organisasi yang tidak bisa dibebankan pada biaya pemasaran ataupun produksi. Administrasi umum mempunyai tanggungjawab dalam memastikan seluruh aktivitas organisasi dapat dilaksanakan secara tepat sehingga tujuan Perusahaan secara keseluruhan dapat terealisasi.

3. Klasifikasi biaya berdasarkan sifatnya

1) Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya dengan total tetap yang tidak dapat terpengaruh oleh *output driver* aktivitas pada rentang relevan tertentu, dikarenakan adanya volume kegiatan, biaya tetap secara unit dapat berubah²⁵ Biaya tetap atau biaya kapasitas digunakan untuk mempertahankan kemampuan operasi Perusahaan dalam tingkat kapasitas tertentu. Besar kecilnya biaya tetap dapat dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen

2) Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besar kecilnya dapat mempengaruhi jumlah produk yang dijual²⁶. Biaya bahan baku adalah contoh biaya variabel yang berubah sesuai dengan volume produksi.

²⁵ Agus Purwaji, Wibowo, and Sabarudin Muslim, "Akuntansi Biaya," *EKOMA : Jurnal Ekonomi* 3, no. 5 (2023): 18–19.

²⁶ Romidah Astuti, Wan Abbas Zakaria, and Teguh Endaryanto, "Analisis Biaya Dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran Di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung," *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 6, no. 3 (2019): 288, <https://doi.org/10.23960/jiia.v6i3.288-295>.

Terdapat jenis biaya variable yang perilakunya bertingkat (*steplike behavior*) yang memiliki perilaku sebagai Langkah variable. Biaya ini dapat naik turun tidak pada saat yang sama dengan perubahan volume kegiatan. Setiap naik turunnya volume kegiatan tidak secara langsung diikuti dengan perubahan biaya.

3) Biaya semi-variabel dan semi-fixed

Biaya semi variable merupakan biaya yang totalnya dapat berubah secara tidak proporsional seiring dengan perubahan output driver aktivitas dan biaya per unitnya berubah berbanding terbalik dengan perubahan *output driver* aktivitas dan di dalamnya terdapat unsur tetap serta memperlihatkan karakter tetap dan variable. Pada biaya ini, biaya satuan akan terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan, sifatnya tidak sebanding. Hingga pada tingkatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan maka semakin tinggi biaya satuan.

B. Harga Pokok Produksi (HPP)

1. Pengertian HPP

Harga pokok produksi adalah Kumpulan biaya produksi seperti bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*, biaya-biaya tersebut harus diperhitungkan guna menentukan besarnya biaya produksi barang yang diproduksi. Menurut Mulyadi harga pokok produksi merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan pada saat

peembelian barang untuk diproses hingga selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan.

Harga pokok produksi adalah biaya total yang dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang atau jasa yang kemudian dijual atau digunakan untuk kepentingan lain. Kemudian, menurut Supriyono harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, yang mencakup biaya langsung maupun tidak langsung. Sehingga dapat ditarik kesimpulan harga pokok produksi terdiri dari semua biaya yang dikeluarkan atau dikorbankan untuk membuat produk ataupun jasa, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik²⁷

Harga pokok produksi merupakan satu aspek penting dalam dunia industri, dengan memahami perhitungan hpp tidak hanya membantu dalam menghitung profitabilitas, namun juga memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai efisiensi operasional serta pengendalian biaya.

2. Komponen HPP

Berikut merupakan komponen-komponen biaya produksi²⁸, yaitu:

- 1) Biaya bahan baku langsung: biaya ini mencakup seluruh biaya yang berhubungan dengan bahan yang diperlukan untuk produk akhir secara eksplisit dimasukkan pada perhitungan harga pokok barang.

²⁷ Sean P Collins et al., *Akuntansi Biaya*, ed. C.Ed Weni Yuliani, S.Si., M.M. (CV BRAVO PRESS INDONESIA Anggota, Riau, 2021).

²⁸ Nur Agny Zulfani et al., “Analisis Harga Pokok Produksi Metode Full Costing Pada UMKM Nasi Cokot Mak’e Jakarta Selatan,” *Jurnal Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi* 1, no. 4 (2025): 266–72, <https://doi.org/10.63921/jmaeka.v1i4.77>.

- 2) Biaya tenaga kerja langsung: biaya tenaga kerja langsung disini merupakan biaya tenaga kerja yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi dan bisa dialokasikan langsung ke satu produk.
- 3) Biaya *Overhead* Pabrik: seluruh biaya yang digunakan selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang dibutuhkan selama proses produksi.

3. Tujuan perhitungan hpp

Tujuan menghitung harga pokok produksi adalah sebagai berikut:

1) Menentukan harga jual produk

Suatu Perusahaan harus tepat dalam menghitung hpp dikarenakan hpp bisa digunakan untuk menentukan harga jual suatu produk. Namun Perusahaan juga harus mengetahui semua komponen biaya yang terlibat pada proses produksi agar perusahaan dapat bisa memperoleh keuntungan.

2) Pemantauan biaya produksi secara riil

Biaya yang digunakan untuk proses produksi dilakukan pemantauan dan analisis, guna melihat biaya yang digunakan sesuai, lebih, ataupun kurang. Pemantauan dan analisis ini digunakan untuk membuat keputusan produksi yang lebih baik di masa yang akan datang, kemudian Perusahaan bisa mengidentifikasi apabila terjadi ketidaksesuaian.

3) Perhitungan biaya produksi secara riil

Salah satu tujuan mengetahui nilai harga pokok produksi adalah digunakan untuk memastikan kegiatan produksi dan pemasaran

selama periode tersebut mendapat penghasilan atau mendapat kerugian. Ini akan melibatkan data laba dan rugi bruto Perusahaan.

4) Menentukan harga pokok produksi persediaan produk jadi

Perusahaan harus bisa membuat data tentang harga pokok persediaan produk jadi dan juga harga pokok produksi. Pada tanggal nraca disajikan, biaya tersebut akan diterapkan pada produk jadi yang belum terjual. Kemudian dimasukkan dalam vsriabel harga pokok persediaan produk dalam proses.

4. Metode pengumpulan harga pokok produksi

Metode pengumpulan harga pokok produksi dibedakan menjadi dua, sebagai berikut:

1) Metode harga pokok pesanan (*Job Order Costing Method*)

Metode *job order costing* adalah pengumpulan harga pokok produk yang dibuat berdasarkan jumlah pesanan. Karakteristik dari metode *job order costing* yaitu:

- a) Proses pengolahan produk terjadi secara terputus-putus, atau tidak terus menerus ada produksi produk
- b) Produk yang dihasilkan sesuai dengan spesifikasi pesanan, dengan demikian pesanan yang satu bisa berbeda dengan pesanan yang lain.
- c) Produksi ditujukan untuk memenuhi pesanan, bukan untuk memnuhi stok Gudang

- d) Pencatatan biaya produksi dicatat dan diakumulasikan untuk setiap pesanan, sehingga jika pesanan selesai seluruh biaya dapat dilakukan perhitungan.

2) Metode harga pokok proses (*Process Cost Method*)

Metode *process costing* adalah metode pengumpulan harga pokok berdasarkan proses. Pada system ini perhitungan biaya bahan baku, tenaga kerja, serta *overhead* pabrik dibebankan ke pusat biaya atau departemen. Karakteristik metode proses costing adalah sebagai berikut:

- a) Produk yang dihasilkan dari bulan ke bulan merupakan produk yang sama
- b) Produk yang dihasilkan dalam jumlah banyak
- c) Seluruh biaya yang dibebankan di pusat biaya kemudian dibebankan ke setiap unit produk dengan cara membaginya dengan jumlah unit produk yang diproduksi.

5. Metode penentuan harga pokok produksi

1) Metode *Full costing*

Merupakan metode penentuan harga pokok produksi dengan memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi. Menurut Mulyadi metode *full costing* merupakan metode yang membebankan semua unsur biaya ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik maupun *variabel*. Harga pokok produksi menurut metode *full costing* adalah sebagai berikut

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp xxx</u>

Harga Pokok Produksi

Rp xxx

2) Metode *variable costing*

Penentuan harga pokok produksi dengan hanya mempertimbangkan biaya produksi yang dipresentasikan sebagai *variable*, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik²⁹.

Hpp menggunakan variable costing sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp xxx</u>

Harga pokok produksi

Rp xxx

6. Perbedaan *full costing* dan *variable costing*

Perbedaan penentuan harga pokok produksi metode *full costing* dan *variable costing* terletak pada tujuan utamanya. *Full costing* bertujuan pada pelaporan eksternal sedangkan *variable costing* memiliki tujuan utama pada pelaporan internal. Perbedaan tujuan

²⁹ Izzah Nurul. Chusna Ummatul, "Perhitungan Harga Pokok Produksi DENGAN METODE VARIABEL COSTING PADA BIN AMEER," *Akuntansi* 11, no. 2 (2024): 50–57.

tersebut mengakibatkan bedanya perlakuan terhadap biaya produksi yang dapat mempengaruhi³⁰, yaitu:

1) Penentuan besarnya harga pokok produksi

Metode penentuan harga pokok produksi *full costing*, semua unsur biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya *variable* dimasukkan ke dalam harga pokok produk. Dengan demikian, komponen biaya yang membentuk harga pokok produk mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, serta biaya *overhead* pabrik tetap. Sebaliknya, dalam metode biaya variabel (*variable costing*), hanya biaya produksi yang bersifat variabel yang dihitung sebagai harga pokok produk. Oleh karena itu, elemen biayanya terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel.

2) Penentuan besarnya harga pokok persediaan

Metode *full costing*, biaya *overhead* pabrik tetap dimasukkan ke dalam harga pokok produk. Akibatnya, sebagian biaya *overhead* tetap akan menempel pada nilai persediaan apabila masih terdapat produk yang belum terjual. Sementara itu, pada metode harga pokok variabel, biaya *overhead* tetap tidak dialokasikan ke harga pokok produk, melainkan langsung dicatat sebagai biaya periode di laporan laba rugi. Dengan demikian, produk dalam persediaan

³⁰ Monika Handayani Emy Iryani, *Akuntansi Biaya*, ed. Adi Pratomo (POLIBAN PRESS Anggota APPTI (Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia) Banjarmasin Utara, 2019).

hanya memuat biaya produksi yang bersifat variabel, dan biaya *overhead* pabrik tetap tidak termasuk dalam nilai persediaan.

3) Penggolongan dan penyajian dalam laporan laba rugi

Perbedaan penggolongan dan penyajian dalam laporan laba rugi dapat ditinjau dari beberapa segi, yaitu:

a) Penggolongan biaya dalam laporan laba rugi

Metode *full costing*, biaya digolongkan menjadi biaya produksi dan biaya non-produksi. Biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* tetap maupun *variable*. Keseluruhan biaya tersebut dianggap sebagai harga pokok produk dan dicocokkan dengan pendapatan penjualan pada periode ketika produk tersebut terjual, yaitu melalui perhitungan harga pokok penjualan. Sementara itu, biaya nonproduksi dalam metode *full costing* disebut sebagai biaya periode, yaitu seluruh biaya yang tidak termasuk dalam harga pokok produk dan harus langsung dibebankan pada laporan laba rugi pada periode terjadinya. Biaya ini mencakup biaya pemasaran, administrasi dan umum, serta biaya keuangan, baik yang bersifat tetap maupun variabel.

Sedangkan pada *variable costing*, biaya digolongkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya *variable* mencakup seluruh biaya yang totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume aktivitas. Biaya ini terbagi menjadi

biaya variabel produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel serta biaya variabel nonproduksi, seperti biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel, serta biaya keuangan variabel. Seluruh komponen biaya variabel produksi diperlakukan sebagai harga pokok produk dan akan dicocokkan dengan pendapatan penjualan sebagai harga pokok penjualan variabel untuk produk yang telah terjual. Biaya tetap meliputi semua biaya yang bersifat konstan atau tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan ukuran tertentu. biaya pokok pada harga pokok *variable* ini mencakup biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi, dan biaya finansial tetap.

b) Struktur atau susunan penyajian laporan laba rugi

Konsep *full costing* menyajikan biaya berdasarkan fungsi-fungsi utama dalam perusahaan. Pendapatan penjualan dibandingkan dengan harga pokok penjualan, yang terdiri dari biaya produksi variabel dan biaya produksi tetap, untuk memperoleh laba atau rugi kotor. Selanjutnya, laba atau rugi kotor tersebut dikurangkan dengan biaya komersial sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih usaha. Setelah itu, laba atau rugi bersih usaha dikurangi dengan biaya finansial atau biaya bunga, sehingga diperoleh laba atau rugi bersih.

Pada konsep harga pokok variabel, proses penyusunan laporan laba rugi dimulai dengan mengelompokkan biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Langkah berikutnya adalah memisahkan kedua kelompok biaya tersebut ke dalam biaya produksi dan biaya nonproduksi. Setelah itu, pendapatan penjualan dibandingkan dengan harga pokok penjualan variabel untuk memperoleh batas kontribusi kotor (*gross contribution margin*). Nilai ini kemudian dikurangi dengan biaya komersial variabel sehingga diperoleh batas kontribusi bersih (*net contribution margin*). Selanjutnya, batas kontribusi bersih dikurangi dengan seluruh biaya tetap atau biaya periode baik yang terkait produksi maupun nonproduksingga akhirnya diperoleh laba bersih.

c) Besarnya laba bersih

Seperti dijelaskan sebelumnya, dalam metode *full costing*, bila masih terdapat persediaan yang belum terjual, maka biaya *overhead* pabrik tetap ikut melekat pada nilai persediaan. Sebaliknya, pada metode harga pokok variabel, biaya *overhead* pabrik tetap tidak dimasukkan ke dalam harga pokok persediaan. Akibatnya, penilaian persediaan pada kedua metode tersebut berbeda. Nilai persediaan pada metode harga pokok variabel menjadi lebih rendah, sehingga harga pokok penjualan yang dibebankan menjadi lebih tinggi dan laba yang

dihasilkan lebih kecil. Kondisi ini berlawanan dengan hasil pada metode *full costing*.

7. Produksi menurut pandangan Islam

Produksi secara singkatnya adalah proses mengubah input menjadi sebuah output. Produksi mencakup seluruh kegiatan yang didalamnya menciptakan, menambah nilai guna suatu barang atau jasa. Secara etimologis yang dimaksud produksi adalah suatu usaha atau kegiatan untuk menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang tersebut akan bertambah jika penambahan manfaat baru dilakukan³¹

Produksi sangat berkaitan dengan bekerja, yang dimana definisi dari bekerja adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang secara sungguh-sungguh dengan mengeluarkan potensi pada dirinya untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam Al-Qur'an menyebut bekerja dengan istilah "beramal" yang merupakan bentuk dari memelihara kelangsungan hidup, memakmurkan bumi, dan juga proses memberikan nilai tambah pada kehidupan karena produksi berkaitan dengan proses memberi nilai tambah untuk manusia.

Allah berfirman dalam QS – Hud:37

وَأَصْنَعُ الْفُلَ بِأَعْيُنِنَا وَلَا تُخَاطِبُنِي فِي الَّذِينَ ظَلَمُوا إِنَّهُمْ مُّعْرِضُونَ

Artinya: Dan buatlah bahtera itu dengan pengawasan dan petunjuk wahyu Kami, dan janganlah kamu bicarakan dengan Aku tentang

³¹ Abdil Wahid Mongkito Husain Insawan, Adzil Arsyi Sabana, *Mikro Ekonomi Islam* (CV. Nakomu Cangkring Malang, Sidomulyo, Megaluh, Jombang, 2021) hal 77.

orang-orang yang zalim itu; sesungguhnya mereka itu akan ditenggelamkan.

Pada dasarnya, aktivitas produksi memiliki keterkaitan penuh dengan syariat Islam, sehingga seluruh proses produksi harus selaras dengan tujuan konsumsi itu sendiri. Seorang muslim melakukan konsumsi untuk mencapai *falah* (kebahagiaan), dan demikian pula kegiatan produksi dilakukan untuk menyediakan barang dan jasa yang mendukung tercapainya *falah*³²

Islam telah menetapkan prinsip-prinsip produksi yang ada dalam ekonomi Islam³³, adalah sebagai berikut:

- 1) Menghindari eksploitasi, dalam ekonomi Islam menghendaki produksi yang adil dan wajar, sebagai produsen diperbolehkan memperoleh hak nya yaitu tenaga dan waktu pekerja untuk memproduksi barang. Namun tidak dianjurkan jika memanfaatkan pekerja secara tidak wajar ataupun produksi yang dapat menyebabkan kerusakan.
- 2) Kejujuran, prinsip kejujuran dalam mengelola usaha merupakan salah satu faktor penting yang dimana sebagai produsen harus menerapkan kejujuran pada saat melakukan produksi, sebagai contoh adalah jujur dalam memperoleh bahan produksi serta takaran dalam pembuatan suatu barang.

³² Misbahul Ali, "Prinsip Dasar Ekonomi Dalam Islam" Volume 7, No. 1, Juni 2013 " 7, no. 1 (2013): 19–35.

³³ Raihanah Daulay, Hilyati Inayah, and Isnaini Harahap, "Analisis Teori Produksi Dalam Perspektif Islam Analisis of Production Theory From An Islamic Perspective" 24, no. 1 (2024): 56–64.

- 3) Menjaga kehalalan produk, Islam sangat melarang penggunaan sesuatu yang bersifat haram. Halal disini tidak hanya dipandang dari sisi barang yang diproduksi namun juga cara memperoleh bahan yang akan digunakan dalam produksi, contohnya adalah bahan yang digunakan merupakan bukan hasil curian.
- 4) Meningkatkan kualitas SDM, dalam proses produksi tentunya terdapat pembelajaran untuk menciptakan barang dengan kualitas tinggi. Seiring dengan adanya produksi barang dengan kualitas yang baik didalamnya terjadi pengembangan SDM bagi pekerja untuk tetap mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan.

Bagi islam, memproduksi tidak hanya untuk dikonsumsi atau dijual ke pasar. Kedua motivasi tersebut belum cukup dalam fungsi ekonomi, islam secara penuh menekankan bahwa setiap kegiatan produksi wajib mewujudkan fungsi sosial. Sesuai dengan firman Allah dalam QS al-Hadid ayat 7

اٰمِنُوْا بِاللّٰهِ وَرَسُوْلِهِ وَاَنْفَقُوْا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُّسْتَحْلِفِيْنَ فِيْهِۦۤ فَالَّذِيْنَ اٰمَنُوْا مِنْكُمْ وَاَنْفَقُوْا
لَهُمْ اَجْرٌ كَبِيْرٌ

Artinya: Berimanlah kepada Allah dan Rasul-Nya serta infakkanlah (di jalan Allah) sebagian dari apa yang Dia (titipkan kepadamu dan) telah menjadikanmu berwenang dalam (penggunaan)-nya. Lalu, orang-orang yang beriman di antaramu dan menginfakkan (hartanya di jalan Allah) memperoleh pahala yang sangat besar.

Pada ayat tersebut Allah menganjurkan umatnya untuk berinfaq, dengan begitu fungsi sosial dapat tercipta yaitu dengan

berinfak dapat memberikan kesempatan untuk merasakan nikmat dan juga kesejahteraan untuk banyak orang. Pada setiap rezeki yang dimiliki seseorang terdapat hak mereka yang kurang mampu, makadari itu anjuran ini sangat diperhatikan dalam islam dalam rangka menyucikan harta yang dimiliki.

Tujuan dari kegiatan produksi yaitu meningkatkan kemaslahatan, bentuk dari masalah disini tidak hanya berupa material namun juga dapat digunakan untuk masalah lainnya seperti masalah fisik, intelektual, ataupun sosial.

C. Harga Jual

a. Pengertian harga jual

Harga jual adalah nilai atau jumlah yang telah ditetapkan sebuah perusahaan untuk produk yang dihasilkan. Harga jual tersebut nantinya ditawarkan kepada konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Harga yang telah ditetapkan merupakan hasil dari pertimbangan antara biaya produksi, keuntungan yang diinginkan, kondisi pasar, dan daya beli konsumen. Sesuai dengan teori harga menurut Frisnoiry menjelaskan bahwa konsep dasar dari harga adalah hubungan antara penawaran dan permintaan, jika penawaran suatu produk meningkat atau permintaan menurun maka harga cenderung turun. Sebaliknya jika penawaran menurun dan permintaan meningkat maka harga cenderung naik, hubungan dari kedua faktor tersebut mempunyai peran yang sangat penting pada penentuan harga dan jumlah

produk yang di pasarkan³⁴. Harga jual adalah satu komponen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan, sedangkan komponen seperti produk, distribusi, dan promosi dapat menghasilkan biaya. harga jual juga menjadi indikator nilai dari pelanggan untuk produk maupun jasa.

b. Faktor yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual

1) Biaya produksi

Harga jual yang ditentukan oleh Perusahaan harus mencakup seluruh biaya (biaya bahan baku, tenaga kerja, overhead) dan margin keuntungan³⁵.

2) Permintaan pasar

Apabila permintaan pasar tinggi dan penawaran terbatas, harga bisa dinaikkan. Senaliknya, jika permintaan rendah, harga harus disesuaikan agar barang tetap terjual.

3) Persaingan

Harga jual sangat dipengaruhi oleh persaingan pasar, karena harga yang ditetapkan oleh pesaing menjadi bahan pertimbangan oleh konsumen. Strategi ini disebut dengan *pricing competition*

4) Strategi pemasaran

Pemilihan strategi pemasaran yang tepat akan menarik minat konsumen, karena dengan strategi tersebut suatu Perusahaan dapat menyampaikan informasi produk secara efektif kepada target pasar.

³⁴ Erri Wahyu Puspitarini, S.Kom, *Manajemen Pemasaran*, ed. Lambrika Dwi (Askara Sastra Media Jln. Al-Hidayah, Jombang, Jawa Timur - 6148, 2024).

³⁵ Aryanto Nur et al., "Faktor Internal Dan Eksternal Yang Mempengaruhi Penetapan Jual Di Perusahaan Dagang," *Anc* 01, no. 03 (2005): 160.

c. Penetapan harga jual

Penetapan harga jual suatu produk merupakan sebuah keputusan yang penting bagi sebuah Perusahaan sebab dapat mempengaruhi perolehan laba dan juga minat beli konsumen. Harga dapat ditetapkan oleh pembeli dan penjual yang saling bernegosiasidan sebagai penentu utama pilihan pembeli. Harga tetap menjadi salah satu unsur terpenting yang menentukan pangsa pasar dan profitabilitas Perusahaan. Penentuan harga merupakan strategi kunci sebagai alat dari persaingan pasar yang semakin ketat, tinggi dan rendahnya pertumbuhan ekonomi, serta peluang bagi suatu usaha untuk memantapkan posisinya di pasar dan juga bisa menjadi pengaruh bagi pembeli dalam menentukan persepsinya. Harga menjadi satu ukuran untuk konsumen yang mengalami kesulitan pada saat menilai kualitas produk yang kompleks³⁶

D. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan yaitu seluruh penerimaan mulai dari tunai maupun bukan tunai yang berasal dari kegiatan penjualan barang, jasa, ataupun pelayanan dalam periode tertentu. Pendapatan dapat berupa upah, keuntungan, sewa, dan bentuk penerimaan lainnya yang diterima dalam jangka waktu tertentu. Berdasarkan kedua pendapat tersebut dapat

³⁶ Nuroksi Apipah, Dumadi, and Slamet Bambang Riono, "Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 3 (2022): 1–10.

disimpulkan bahwa pendapatan yaitu segala bentuk penerimaan yang diterima individu atau masyarakat, baik dari hasil kerja maupun tanpa kerja langsung, dalam bentuk uang atau non-uang, yang diperoleh selama periode tertentu sebagai imbalan atas jasa, usaha, atau kepemilikan faktor produksi³⁷.

Konsep pendapatan digunakan sebagai indikator untuk menilai kondisi ekonomi seseorang, yang mencerminkan total uang yang diterima oleh individu atau keluarga dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai seluruh penerimaan yang diperoleh pekerja, buruh, atau rumah tangga, baik dalam bentuk fisik maupun nonfisik, selama melakukan pekerjaan pada suatu perusahaan atau instansi, maupun dari kegiatan bekerja atau berusaha. Setiap individu yang bekerja berupaya memperoleh pendapatan sebesar mungkin agar mampu memenuhi kebutuhan hidupnya.

b. Jenis pendapatan

Pendapatan dapat dilihat dari berbagai jenis, berikut jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk³⁸:

1) Pendapatan operasional (*operating revenue*)

Adalah pendapatan yang diperoleh langsung dari suatu kegiatan operasional pada Perusahaan yang dapat menunjukkan hasil usaha pokok yang telah dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan

³⁷ M.Si. Anggia Ramadhan, S.E., M.Kom Nurul Nabila Utami Radian Rahim, S.Kom., and Tahta, (*Studi Kasus : Pendapatan Petani Desa Medan Krio*) Tahta Media Group (PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP (Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP), 2023).

³⁸ Riadi Muchlisin, Pendapatan (Revenue), e-journal kajian pustaka, 2023

operasional ini menjadi ukuran yang dapat menunjukkan seberapa besar Perusahaan dalam memperoleh keuntungan

2) Pendapatan non-operasional (*non operating revenue*)

Merupakan pendapatan yang diperoleh Perusahaan namun tidak berhubungan dengan usaha pokok yang dilakukan oleh Perusahaan. Pendapatan di luar usaha Perusahaan seperti pendapatan sewa, royalty, bunga, dan laba.

Pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi dua³⁹, yaitu:

- 1) Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan total biaya yang digunakan dari proses produksi hingga barang siap jual.
- 2) Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi dengan total biaya yang yang digunakan dari proses produksi hingga barang siap jual.

c. Faktor – faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh suatu usaha. Dimana faktor ini harus diperhatikan oleh setiap pelaku usaha⁴⁰

1) Faktor modal

Salah satu faktor yang mempunyai pengaruh kuat pada perusahaan yang dijalankan adalah modal. Disini modal digunakan untuk melakukan pembelian faktor produksi serta peralatan yang

³⁹ *Ibid* hal 41

⁴⁰ Wa Ode Harliyanti Nuliati, La Ode Muh, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku Usaha Rumahan “ Studi Pada Usaha Azzam Maraja Dalle , Wua-Wua , Kec . Wua-Wua ,” 9, no. 2 (2024): 521–35.

dapat membantu produksi, sebagaimana pengertian dari modal adalah setiap barang ataupun jasa yang dapat membantu dalam proses produksi lebih lanjut. Modal menunjukkan faktor yang sangat penting, dikarenakan dalam upaya pembuatan serta keberlanjutan usaha modal sangat berpengaruh.

2) Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan untuk merancang, menyalurkan, mempromosikan, serta menentukan harga produk, layanan, dan ide dengan tujuan mempermudah terjadinya pertukaran yang memberikan kepuasan bagi pelanggan, sekaligus membangun dan menjaga hubungan yang baik serta berkelanjutan dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang terus berubah.

3) Harga (*price*) yang ditawarkan

Harga adalah sejumlah uang yang ditetapkan pada barang ataupun jasa tertentu. disini harga menjadi faktor penting dikarenakan jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi maka resiko pada penjualan yang menurun dan juga persaingan harga dengan kompetitor lain, dan sebaliknya jika harga terlalu rendah maka tidak akan menutup biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh Perusahaan. Sehingga, pemilihan harga jual yang sesuai sangat diperlukan sebab akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh.