

## Biaya Bunga dalam Analisis Biaya-Volume-Laba dan Dalam Perspektif Islam

Muhammad Rusdin<sup>1</sup>, Zulkarnain Basir<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> STIEM Bongaya Makassar

### Abstrak :

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya bunga terhadap volume penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan dalam analisis biaya-volume-laba. Juga bertujuan untuk mengetahui hukum halal atau haram atas biaya bunga dalam perspektif islam. Penelitian ini merupakan penelitian pustaka dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Untuk mencapai laba yang diharapkan, penjualan harus diupayakan dengan volume yang lebih tinggi dengan adanya biaya bunga daripada tanpa biaya bunga; 2) Dalam perspektif islam, biaya bunga adalah haram. Sebaiknya dihindari, baik sebagai penerima, pembayar atau keterlibatan lainnya.

Kata kunci: biaya bunga, laporan laba-rugi, halal, haram.

### Abstract :

*This study aims to determine the effect of interest costs on sales volume to achieve the expected profit in the cost-volume-profit analysis. Also aims to know the law of halal or haram on the cost of interest in an Islamic perspective. This research is aliterature research using descriptive qualitative and quantitative descriptive analysis methods. The results showed: 1) To achieve the expected profit, sales should be pursued with a higher volume with interest costs than without interest costs; 2) In the Islamic perspective, the cost of interest is haram. It is best avoided, whether as a recipient, payer or other involvement.*

**Key words:** *interest expense, income statement, halal, haram.*

Copyright (c) 2022 Muhammad Rusdin

---

✉ Corresponding author :

Email Address : muhammadrudin629@gmail.com

## PENDAHULUAN

Perusahaan diasumsikan memiliki tujuan utama yaitu memaksimalkan labanya. Laba adalah perbedaan antara hasil penjualan total dengan biaya total. Laba maksimum akan dicapai apabila perbedaan antara keduanya adalah maksimum (Sukirno, 2014: 236). Oleh karena itu, berbagai aktivitas perusahaan harus dikendalikan sebaik-baiknya karena pada akhirnya mengakibatkan pendapatan (penjualan) atau mengakibatkan biaya. Berdasarkan penjelasan ini, maka jelas bahwa biaya termasuk biaya bunga mengakibatkan laba berkurang sehingga dimungkinkan tidak dapat dicapai laba yang diharapkan.

Untuk mencapai laba yang diharapkan dengan ada biaya bunga, maka dapat dengan melalui pengendalian yang lebih baik lagi terhadap biaya lainnya dan penjualan. Memperbaiki pengendalian terhadap penjualan, maka dapat dengan melalui menaikkan harga jual atau peningkatan unit penjualan. Terkhusus pada peningkatan unit penjualan ini

dapat diketahui dengan analisis biaya-volume-laba. Berdasarkan penjelasan ini, penelitian ini difokuskan pada pengaruh biaya bunga terhadap penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan dalam analisis biaya-volume-laba.

Selain itu, berbagai aktivitas untuk mencapai laba yang diharapkan juga harus dikendalikan bukan hanya untuk kepentingan dunia, tetapi juga untuk kepentingan akhirat. Oleh karena itu, penelitian juga difokuskan pada hukum halal atau haram atas biaya bunga dalam perspektif islam.

Terdapat beberapa penelitian sebelumnya tentang analisis biaya-volume-laba untuk perencanaan laba sebagaimana diteliti oleh Cahyadi & Sulistiyo (2018) yang hasil penelitiannya menentukan volume penjualan pada: break even point, target laba, margin of safety, dan shut down point. Monoarfa dkk. (2022) yang hasil penelitiannya menentukan volume penjualan pada break even point dan laba. Putri & Devia Septyawati (2018) yang hasil penelitiannya menentukan volume penjualan pada: break even point, margin of safety, degree of operating leverage dan shut down point. Chairunnisa dkk. (2017) yang hasil penelitiannya menentukan volume penjualan pada degree of operating leverage dan break even point. Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya, penelitian analisis biaya-volume-laba ini berfokus pada penentuan perbedaan volume penjualan akibat pengaruh dengan dan tanpa biaya bunga. Selain itu, penelitian ini juga berfokus pada status hukum tentang kehalalan atau keharaman biaya bunga.

#### *Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya*

Biaya (cost) berbeda dengan beban (expenses). Namun demikian, biasa digunakan istilah biaya walaupun konteksnya adalah beban. Hal ini dikarenakan beban merupakan bagian dari biaya. Biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang mana hal tersebut telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi dalam upaya perusahaan memperoleh barang atau jasa. Pengorbanan sumber daya dapat berupa berkurangnya aset atau bertambahnya liabilitas atau bertambahnya ekuitas. Sementara beban adalah biaya yang telah dimanfaatkan untuk memperoleh penghasilan. Awalnya, biaya dicatat sebagai aset karena belum dimanfaatkan dan dilaporkan dalam neraca. Lalu biaya berubah menjadi beban setelah aset dimanfaatkan atau berakhir manfaatnya, dan dilaporkan dalam laporan laba-rugi (Purwaji, dkk., 2019: 10-11).

Biaya harus diklasifikasi untuk memberikan informasi biaya yang berkualitas bagi manajemen dalam menjalankan fungsinya. Tidak ada satupun metode klasifikasi yang dapat digunakan untuk memenuhi semua tujuan penyajian informasi biaya. Biaya harus diklasifikasi sesuai tujuannya karena setiap biaya mempunyai tujuan tersendiri. Umumnya klasifikasi biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai yang dikenal dengan konsep *different costs for different purposes* (Mulyadi, 2015: 13).

Beberapa klasifikasi biaya yang umumnya digunakan untuk memberikan informasi biaya, yaitu klasifikasi biaya berdasarkan: fungsi perusahaan, aktivitas, objek biaya, departemen, waktu pembebanan, pengendalian manajemen, pengambilan keputusan (Purwaji dkk., 2019: 14-26).

Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi perusahaan. Bagi perusahaan manufaktur, fungsi utamanya mengolah bahan baku menjadi produk jadi lalu menjualnya. Ruang lingkup aktivitasnya lebih kompleks daripada perusahaan dagang dan perusahaan jasa. Berdasarkan klasifikasi ini, maka biaya meliputi:

Biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan fungsi produksi, yaitu biaya yang timbul dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi sampai akhirnya produk tersebut siap untuk dijual. Biaya ini meliputi:

Biaya bahan baku adalah biaya dari suatu komponen yang digunakan dalam proses produksi, yang pemakaiannya dapat ditelusuri atau diidentifikasi dan merupakan bagian integral dari suatu produk tertentu.

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya atau pengorbanan sumber daya atas kinerja karyawan bagian produksi yang manfaatnya dapat ditelusuri atau diidentifikasi jejaknya, serta dapat dibebankan secara layak ke dalam suatu produk.

Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi yang tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung pada suatu produk. Biaya ini meliputi: biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya tidak langsung lainnya.

Biaya nonproduksi adalah biaya yang tidak memiliki keterkaitan dengan proses produksi. Biaya ini meliputi:

Beban pemasaran adalah beban yang terkait dengan fungsi pemasaran dalam rangka memasarkan suatu produk, mulai dari persiapan penjualan barang/jasa kepada pelanggan sampai dengan pascajual.

Beban administrasi dan umum adalah beban yang terkait dengan fungsi administrasi dan umum dalam rangka kelancaran perencanaan, koordinasi, pengarahan dan pengendalian suatu perusahaan.

Klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas. Perilaku biaya adalah bagaimana suatu biaya akan merespon atau berubah sewaktu terjadi perubahan di dalam aktivitas perusahaan. Biaya ini meliputi:

Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tidak berubah terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Biaya per unitnya berubah berbanding terbalik dengan perubahan aktivitas. Bila aktivitas naik, maka turun biaya per unitnya dan demikian pula sebaliknya.

Biaya variabel adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Makin besar aktivitas, semakin tinggi total biaya ini. Biaya per unitnya tidak berubah pada kisaran tertentu.

Biaya campuran atau biaya semi variabel adalah biaya yang totalnya berubah tetapi tidak proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Makin besar aktivitas, semakin tinggi total biaya ini dan sebaliknya, tetapi perubahannya tidak sebanding. Makin besar aktivitas, semakin rendah biaya per unitnya dan sebaliknya, tetapi perubahannya tidak sebanding. Perubahan biaya ini tidak sebanding karena mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Pada akhirnya, biaya ini akan dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel dalam aktivitas perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan bagi manajemen.

Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya. Objek atau tujuan biaya adalah sesuatu atau aktivitas yang biayanya diakumulasi dan dibebankan. Sesuatu atau aktivitas yang dapat dijadikan objek biaya adalah produk, departemen, periode akuntansi, proyek, pesanan dan lain-lain. Biaya ini meliputi:

Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung ke dalam objek biaya, sehingga yang menjadi dasar pembebanan biaya langsung ke objek biaya adalah penelusuran biaya.

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung ke dalam objek biaya. Manfaat dari biaya ini dinikmati oleh beberapa objek biaya, sehingga yang menjadi dasar pembebanan biaya tidak langsung ke dalam objek biaya adalah alokasi biaya.

Klasifikasi berdasarkan departemen. Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya dapat juga dihubungkan dengan departemen, sehingga menjadi biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen. Pada perusahaan manufaktur, biaya ini meliputi:

Departemen produksi adalah departemen yang secara langsung mengolah bahan baku menjadi produk jadi.

Departemen jasa (departemen pembantu) adalah departemen yang tidak melakukan proses produksi. Departemen ini hanya melayani departemen produksi dan departemen jasa lainnya.

Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pembebanan. Biaya ini diklasifikasi berdasarkan pada kapan suatu biaya dibebankan pada pendapatan. Biaya ini meliputi:

Biaya produk adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi suatu produk. Biaya ini meliputi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya ini mengalir melalui persediaan bahan baku, persediaan produk dalam proses, persediaan produk jadi dalam neraca. Bila telah dijual, maka mengalir ke beban pokok penjualan untuk diperhitungkan dengan pendapatan penjualan dalam laporan laba rugi.

Biaya periodik adalah seluruh biaya yang tidak termasuk biaya produk. Biaya ini diperhitungkan pada pendapatan penjualan berdasarkan periode terjadinya.

Klasifikasi biaya berdasarkan pengendalian manajemen. Klasifikasi biaya ini digunakan untuk memantau dan menilai kinerja manajer per departemen. Biaya ini meliputi:

Biaya terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajemen pada periode tertentu.

Biaya tidak terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan tidak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajemen pada periode tertentu.

Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan. Aktivitas pengambilan keputusan adalah proses pemilihan dari berbagai alternatif yang ada.. Biaya ini meliputi:

Biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi di masa yang akan datang dan memiliki perbedaan dengan berbagai alternatif keputusan. Tergolong dalam biaya ini: biaya diferensial, biaya kesempatan, biaya terhindarkan dan biaya tunai.

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak memengaruhi aktivitas pengambilan keputusan, sehingga biaya ini tidak perlu dipertimbangkan. Tergolong dalam biaya ini: biaya tertanam/terbenam dan biaya masa lalu.

Harga Jual dan Volume Penjualan.

Kotler dan Keller (dalam Sujarweni, 2016: 72), bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut." Menurut Rudianto (2013: 27), "Harga produk yaitu harga yang ditetapkan selama suatu periode tertentu secara konstan." Harga jual produk adalah nilai produk per unit yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli. Schiffman (dalam Sasangka, 2018: 135), volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah).

### Laporan Laba/Rugi

Laporan keuangan disiapkan untuk memberikan informasi yang berguna bagi para pemakai laporan, terutama sebagai dasar pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan. Laporan keuangan merupakan produk akhir dari serangkaian proses pencatatan dan pengikhtisaran data transaksi bisnis. Laporan keuangan bertujuan menyediakan informasi secara wajar dan sesuai prinsip akuntansi yang berlaku umum, yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan, yang bermanfaat bagi pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan meliputi: neraca, laporan laba-rugi dan lain-lain. Laporan laba-rugi adalah laporan kinerja atau hasil usaha suatu perusahaan selama periode tertentu. Laporan laba-rugi merupakan laporan yang sistimatis tentang pendapatan dan beban perusahaan untuk satu periode tertentu (Hery, 2022: 17-18).

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan pengertian ini, maka kredit meliputi unsur-unsur: kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko dan balas jasa. Biaya bunga merupakan biaya yang dibebankan kepada debitur sebesar kelebihan pengembalian pinjaman di atas pokok pinjaman. Biaya bunga dimaksudkan sebagai balas jasa atau keuntungan atas suatu kredit atau pinjaman, yang diberikan kepada bank konvensional atau pihak kreditur lainnya. Bagi bank syariah, balas jasa ini dikenal dengan nama bagi hasil atas suatu pembiayaan (Kasmir, 2017: 85-88).

### Analisis Biaya-Volume-Laba

Analisis biaya-volume-laba adalah metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh selama suatu periode tertentu. Analisis ini sangat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan dengan melihat: harga produk, volume penjualan, biaya variabel per unit, total biaya tetap, laba dan lain-lain (Rudianto, 2013: 27).

Analisis ini meliputi: analisis breakeven point, analisis margin of safety, analisis shut down point, analisis degree of operating leverage, pengaruh biaya bunga, pengaruh pajak penghasilan dan analisis lainnya. Ketika disebutkan biaya bunga dalam analisis biaya-volume-laba, maka yang dimaksudkan adalah pengaruh biaya bunga terhadap volume penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan. Dalam hal ini, analisis difokuskan pada penentuan volume penjualan, baik penjualan dalam unit maupun dalam rupiah.

Sehubungan dengan tanpa biaya bunga, maka penjualan yang ditargetkan ditentukan dengan formula:

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Bunga} + \text{Laba yang Diharapkan}}{1 - (\text{Biaya Variabel per Unit} : \text{Harga Jual per Unit})}$$

Sehubungan dengan adanya biaya bunga dan laba yang diharapkan, maka penjualan yang ditargetkan ditentukan dengan formula:

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Bunga} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Bunga} + \text{Laba yang Diharapkan}}{1 - (\text{Biaya Variabel per Unit} : \text{Harga Jual per Unit})}$$

### *Halal, Haram dan Syubhat*

Halal bermakna diizinkan (tidak dilarang oleh syariat); (diperoleh atau diperbuat dengan) sah. Haram bermakna terlarang (oleh agama islam) atau tidak halal, sama sekali tidak, sungguh-sungguh tidak. Syubhat bermakna keragu-raguan atau kekurangjelasan tentang sesuatu (apakah halal atau haram dsb.) karena kurang jelas status hukumnya; tidak terang (jelas) antara halal dan haram atau antara benar dan salah (Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2001: 383-1115).

Dalam islam, halal merupakan sesuatu yang jelas dan dibolehkan untuk dilakukan. Haram merupakan sesuatu yang jelas dan dilarang untuk dilakukan. Syubhat merupakan samar atau sesuatu yang tidak jelas kehalalannya atau keharamannya. Berada dalam perkara syubhat dapat mengakibatkan jatuh ke dalam perkara haram. Oleh karena itu, untuk kehati-hatian dan kehormatan, maka dianjurkan untuk meninggalkan perkara syubhat. An-Nawawi (2016: 34), berkaitan dengan ini, dikutip hadits yang artinya:

Dari Abu Abdillah An-Nu'man bin Basyir Radhiyallahu 'Anhuma, beliau mengatakan, "Saya mendengar Rasulullah Shallallahu 'Alaihi wa Sallam bersabda, 'Sungguh yang halal itu jelas, yang haram pun jelas. Dan di antara keduanya ada perkara yang syubhat -perkara yang rancu- yang tidak diketahui oleh kebanyakan orang. Maka barangsiapa yang menghindari syubhat, maka berarti dia telah membebaskan agama dan kehormatannya. Dan barangsiapa yang terjatuh ke dalam perkara-perkara syubhat, maka dia jatuh dalam perkara yang diharamkan oleh Allah Subhanahu wa Ta'ala. Seperti seorang gembala menggembalakan di sekitar tanah larangan. Hampir saja dia masuk dalam tanah larangan itu. Dan sungguh setiap Raja itu memiliki tanah larangan. Dan tanah larangan Allah Subhanahu wa Ta'ala adalah perkara-perkara yang diharamkanNya. Dan sungguh diasad ini ada sekerat daging yang jika dia baik maka seluruh anggota tubuh akan baik dan jika dia rusak maka seluruh anggota tubuh akan rusak dan itu adalah hati.'" (H.R. Al-Bukhari dan Muslim).

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian pustaka. Data dikumpulkan dengan metode studi pustaka. Data sekunder berupa literatur dan hasil-hasil penelitian yang dibutuhkan dan yang diperoleh selanjutnya dikaji dan ditambahkan data primer berupa data akuntansi selama satu periode yang ilustratif dan normatif. Lalu data dianalisis berdasarkan metode komparatif dengan membandingkan penjualan dengan biaya dan dengan membandingkan ilmu pengetahuan tertentu dalam perspektif umum dengan dalam perspektif islam. Perbandingan ini dan hasil perbandingannya dijelaskan dengan metode analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif untuk menghasilkan simpulan.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### *Biaya Bunga dalam Analisis Biaya-Volume-Laba*

Untuk dapat menunjukkan perbedaan volume penjualan yang harus dilakukan dengan dan tanpa biaya bunga, dalam rangka mencapai laba yang diharapkan, maka diilustrasikan data akuntansi selama setahun lalu berikut ini:

Biaya bahan baku Rp 1.800,- per unit.

Biaya tenaga kerja langsung Rp 1.600,- per unit.

Biaya overhead pabrik variabel Rp 1.700,- per unit.

Total biaya overhead pabrik tetap Rp 400.000.000,-.

Biaya pemasaran variabel Rp 1.300,- per unit.

Total biaya pemasaran tetap Rp 300.000.000,-.

Biaya administrasi dan umum variabel Rp 1.200,- per unit.

Total biaya administrasi dan umum tetap Rp 200.000.000,-.

Persediaan produk jadi pada awal tahun sebesar 140 unit.

Produksi pada kapasitas normal sebesar 100.000 unit.

Produksi pada kapasitas sesungguhnya sebesar Rp 80.000,-.

Persediaan produk jadi pada akhir tahun 120 unit.

Harga jual persediaan produk jadi Rp 25.000,- per unit.

Berdasarkan data akuntansi di atas, maka dapat disusun laporan laba/ rugi berdasarkan format margin kontribusi berikut ini:

Penjualan = 25.000 X (140 + 80.000 - 120)	Rp 2.000.500.000,-
Harga Pokok Penjualan = (1.800 + 1.600 + 1.700) X (140 + 80.000 - 120) =	408.102.000,-
Manufacturing Margin	Rp 1.592.398.000,-
Biaya Operasi Variabel = (1.300 + 1.200) X (140 + 80.000 - 120) =	200.050.000,-
Contribution Margin	Rp 1.392.348.000,-
Biaya Tetap = 400 Jt + 300 Jt + 200 Jt =	900.000.000,-
Laba	Rp 492.348.000,-

### *Target volume penjualan tanpa biaya bunga*

Untuk penentuan target volume penjualan berdasarkan laba yang diharapkan, dimisalkan perusahaan mengharapkan laba tahun berjalan sebesar Rp 600.000.000,- tanpa biaya bunga, maka volume penjualan yang harus dilakukan sebesar:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Unit)} &= \frac{900.000.000 + 600.000.000}{25.000 - (1.800 + 1.600 + 1.700 + 1.300 + 1.200)} \\ &= 86.206,90 \text{ unit (dibulatkan).} \\ \text{Penjualan (Rupiah)} &= \frac{900.000.000 + 600.000.000}{1 - [(1.800 + 1.600 + 1.700 + 1.300 + 1.200) : 25.000]} \\ &= \text{Rp } 2.155.172.413,79 \text{,- (dibulatkan).} \end{aligned}$$

Bila perusahaan mengharapkan laba tahun berjalan sebesar Rp 600.000.000,- tanpa biaya bunga, maka perusahaan harus menjual sebesar 86.206,90 unit atau Rp 2.155.172.413,79. Untuk pembuktiannya, disusun laporan laba/ rugi berdasarkan format margin kontribusi berikut ini:

$$\text{Penjualan} = 25.000 \times 86.206,90 \qquad \text{Rp } 2.155.172.413,79$$

Harga Pokok Penjualan = $(1.800 + 1.600 + 1.700) \times 86.206,90 =$	439.655,172,41
Manufacturing Margin	Rp 1.715.517.241,38
Biaya Operasi Variabel = $(1.300 + 1.200) \times 86.206,90 =$	215.517.241,38
Contribution Margin	Rp 1.500.000.000,-
Biaya Tetap = $400 Jt + 300 Jt + 200 Jt =$	900.000.000,-
Laba	Rp 600.000.000,-

#### Target volume penjualan dengan biaya bunga

Namun berbeda halnya bila terdapat biaya bunga. Untuk penentuan target penjualan berdasarkan laba yang diharapkan, dimisalkan perusahaan mengharapkan laba sebesar Rp 600.000.000,- dengan biaya bunga Rp 50.000.000,-, maka volume penjualan yang harus dilakukan sebesar:

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{900.000.000 + 50.000.000 + 600.000.000}{25.000 - (1.800 + 1.600 + 1.700 + 1.300 + 1.200)}$$

$$= 89.080,46 \text{ unit (dibulatkan).}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{900.000.000 + 50.000.000 + 600.000.000}{1 - [(1.800 + 1.600 + 1.700 + 1.300 + 1.200) : 25.000]}$$

$$= \text{Rp } 2.227.011.494,25 \text{ (dibulatkan).}$$

Bila perusahaan mengharapkan laba sebesar Rp 600.000.000,- dengan biaya bunga sebesar Rp 50.000.000,-, maka perusahaan harus menjual sebesar 89.080,46 unit atau Rp 2.227.011.494,25. Untuk pembuktiannya, disusun laporan laba/rugi berdasarkan format margin kontribusi berikut ini:

Penjualan = $25.000 \times 89.080,46 =$	Rp 2.227.011.494,25
Harga Pokok Penjualan = $(1.800 + 1.600 + 1.700) \times 89.080,46 =$	454.310.344,82
Manufacturing Margin	Rp 1.772.701.149,43
Biaya Operasi Variabel = $(1.300 + 1.200) \times 89.080,46 =$	222.701.149,43
Contribution Margin	Rp 1.550.000.000,-
Biaya Tetap = $400 Jt + 300 Jt + 200 Jt =$	900.000.000,-
Laba sebelum Biaya Bunga	Rp 650.000.000,-
Biaya Bunga	50.000.000,-
Laba	Rp 600.000.000,-

#### Perbandingan target volume penjualan dengan dan tanpa biaya bunga

Berdasarkan dua laporan laba/rugi yang telah dikemukakan sebelumnya, maka untuk mencapai laba yang diharapkan Rp 600.000.000,- tanpa biaya bunga, dampak volume penjualan yang harus dilakukan hanya sebesar sebesar 86.206,90 unit atau Rp 2.155.172.413,79. Berbeda halnya bila dengan biaya bunga Rp 50.000.000,-, maka untuk mencapai laba Rp 600.000.000,-, perusahaan harus berupaya menjual lebih tinggi menjadi sebesar 89.080,46 atau Rp 2.227.011.494,25. Jadi, untuk mencapai laba yang diharapkan, maka volume penjualan harus diupayakan lebih tinggi dengan adanya biaya bunga daripada tanpa biaya bunga. Perbedaan volume penjualan ini lebih tinggi sebesar 2.873,56 unit (yaitu 89.080,46 dikurangi 86.206,90) atau Rp 71.839.080,46 (yaitu 2.227.011.494,25 dikurangi 2.155.172.413,79) akibat adanya biaya bunga Rp 50.000.000,- dan untuk capaian yang sama atas laba yang diharapkan Rp 600.000.000,-.

### *Biaya Bunga dalam Perspektif Islam*

Biaya bunga merupakan bagian dari riba yang bermakna tambahan, tumbuh atau membesar. Riba adalah tambahan yang disyaratkan dalam transaksi bisnis tanpa adanya padanan (iwad) yang dibenarkan syariah atas penambahan tersebut. Riba dalam bahasa Arab berarti "bertambah". Menurut Istilah riba berarti menambahkan beban kepada pihak yang berhutang (dikenal dengan riba dayn) atau menambahkan takaran saat melakukan tukar-menukar enam komoditi (emas, perak, gandum, sya'ir, kurma dan garam) dengan jenis yang sama atau tukar-menukar emas dengan perak dan makanan dengan makanan dengan cara tidak tunai (dikenal dengan riba ba'i) (Tarmizi, 2013: 335). Pada akhir 2003, Majelis Ulama Indonesia (MUI) secara resmi menfatwakan haramnya bunga bank konvensional. Larangan riba ditegaskan dengan beberapa firman Allah Subhanahu wa Ta'ala, yang artinya berikut ini (Yaya dkk., 2021: 42-44):

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan pahalanya. (Qs. Ar-Rum: 39).

Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih. (Qs. An-Nisa: 160-161).

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (Qs. Ali-Imran: 130).

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual-beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang datang kepadanya peringatan dari Allah. Lalu ia berhenti maka baginya adalah apa yang telah berlalu dan urusannya adalah kepada Allah dan barang siapa yang kembali lagi, maka mereka adalah penghuni neraka yang kekal di dalamnya. Allah akan menghapus riba dan melipatgandakan sedekah dan Allah tidak suka kepada orang-orang kafir lagi pendosa. (Qs. Al-Baqarah: 275-276).

Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa-sisa riba (yang belum dipungut), jika kamu orang-orang yang beriman. Jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa-sisa riba), maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu. Kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya. (Qs. Al-Baqarah: 278-279).

Berdasarkan dalil-dalil yang dikemukakan sebelumnya, tampak bahwa larangan riba dalam sejarah islam dilakukan secara bertahap. Adanya tahapan ini memberikan makna bahwa perubahan kepada sesuatu yang baik tidak bisa diharapkan terjadi dengan serta-merta, Tampak juga dengan jelas bahwa riba dilarang tanpa memperhatikan besar-kecilnya tambahan yang diberlakukan, baik yang berlipat maupun yang tidak berlipat.

Untuk membedakan riba dengan yang tidak riba, berikut ini dua hadits Nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wasallam yang diriwayatkan oleh Ubadah bin Samit yang terdapat dalam Abu Daud hadits 3343 dan dalam At-Tirmidzi hadits 2819 (Yaya dkk., 2021: 44-45):

Emas dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung gandum dengan tepung gandum dalam ukuran yang sama, kurma dengan kurma dalam ukuran yang sama, garam dengan garam dalam ukuran yang sama. Jika seseorang memberi lebih atau meminta lebih, ia telah berhubungan dengan riba. Tetapi tidak diharamkan penjualan emas dengan perak dan perak dengan emas dalam berat yang tidak sama. Pembayaran dilakukan pada saat itu juga dan janganlah menjual jika dibayar belakangan. Dan tidak diharamkan menjual gandum dengan tepung gandum dan tepung gandum (dengan gandum) dalam ukuran yang berbeda, pembayaran dilakukan pada saat itu. Jika pembayaran dilakukan kemudian, janganlah menjualnya.

Janganlah kamu bertransaksi satu dinar dengan dua dinar; satu dirham dengan dua dirham; satu sha' dengan dua sha' karena aku khawatir akan terjadinya riba. Seorang bertanya: Wahai Rasul, bagaimana jika seseorang menjual seekor kuda dengan beberapa ekor kuda dan seekor unta dengan beberapa ekor unta? Jawab Nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wasallam: Tidak mengapa, asal dilakukan dengan tangan ke tangan (langsung). (H.R. Muslim).

Berdasarkan dalil-dalil yang dikemukakan sebelumnya, maka riba timbul dalam transaksi utang-piutang dan transaksi jual-beli barang ribawi. Riba dalam transaksi utang-piutang meliputi: riba qardh dan riba jahiliyyah. Riba qardh adalah kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berutang. Riba jahiliyyah adalah riba yang timbul karena peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan.

Riba dalam transaksi jual beli meliputi: riba fadhl dan riba nasi'ah. Riba fadhl adalah riba yang timbul karena pertukaran antarbarang ribawi yang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda. Riba nasi'ah adalah riba yang timbul karena penangguhan penyerahan atau penerimaan barang yang dipertukarkan dengan jenis barang yang lain.

Riba sehubungan dengan transaksi antar barang ribawi dengan jenis yang sama, barang ribawi meliputi: kelompok mata uang dan kelompok makanan pokok. Kelompok mata uang meliputi: jenis emas dan perak secara khusus, baik dalam bentuk mata uang maupun dalam bentuk lainnya. Kelompok bahan makanan pokok dan bahan makanan tambahan meliputi: beras, gandum, jagung, sayur-sayuran, buah-buahan dan lain-lain.

Riba harus dihindari bukan hanya sebagai pembayar, tetapi juga sebagai penerima, juru tulis, saksi atau keterlibatan lainnya. Bila telah terlanjur diterima, maka dikembalikan bila memungkinkan, digunakan untuk kepentingan umum atau diberikan kepada orang miskin. Berkaitan dengan ini, dikutip hadits yang artinya (Tho'in, 2015: 64): Dari Jabir RA beliau berkata, bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melaknat pemakan riba, yang memberikannya, pencatatnya dan saksi-saksinya. Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam mengatakan, „mereka itu sama.“ (H.R. Muslim).

## SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang dikemukakan sebelumnya, maka disimpulkan bahwa volume penjualan lebih tinggi dengan adanya biaya bunga daripada tanpa biaya bunga. Oleh

karena itu, untuk mencapai laba yang diharapkan, maka volume penjualan harus diupayakan lebih tinggi dengan adanya biaya bunga daripada tanpa biaya bunga.

Dalam perspektif islam, biaya bunga adalah haram, baik sebagai pembayar maupun sebagai penerima, juru tulis atau keterlibatan lainnya. Oleh karena itu, sebaiknya biaya bunga dihindari, baik menghindari sebagai pembayar, penerima, juru tulis, saksi atau keterlibatan lainnya. Bunga uang yang telah terlanjur diterima, harus dikembalikan bila memungkinkan, digunakan untuk kepentingan umum atau diberikan kepada orang miskin.

## Referensi :

- An-Nawawi. (2016). *Hadits Arbain: An-Nawawi, cet. ke-4.* (Ahmad Saikhu, Terjemahan). Jakarta: Darul Haq.
- Cahyadi, Novan Yudi & Sulistiyo. (2018). *Analisa Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV Waringin Putih Semarang.* *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*, vol. 1, no. 1, Mei 2018, hlm.10-28.
- Chairunnisa, Nurul dkk. (2017). *Analisa Biaya, Volume, dan Laba pada Usaha Penggilingan Ikan Tenggiri di Kota Bengkulu.* *Jurnal AGRISEP*, vol. 16, no. 1, 2017, hlm. 33-40.
- Hery, Alexander. (2022). *Pengantar Akuntansi 1, cet. ke-1.* Jakarta: Yrama Widya.
- Kasmir. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, ed. revisi, cet. ke-18.* Jakarta: Rajawali Pers.
- Monoarfa, Valentina dkk. (2022). *Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Beberapa Pabrik Tahu Tempe di Gorontalo.* *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Audit Syariah*, vol. 2, no. 1, April 2022, hlm. 164-180.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya, ed. ke-5, cet. ke-13.* Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.
- Purwaji, Agus dkk. (2019). *Akuntansi Biaya, ed. ke-2, cet. ke-6.* Jakarta: Salemba Empat.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. (2001). *Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed. ke-3, cet. ke-1.* Jakarta: Balai Pustaka.
- Putri, Devi Lestari Pramitha & Devia Septyawati. (2018). *Analisa Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit) Multiproduk sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT Marinal Indoprime di Sumenep.* *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, vol. 3. no. 2, Nov. 2018, hlm. 101-115.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis.* Jakarta: Erlangga.
- Sasangka, Indra. (2018). *Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Mini Market Minimart '90 Bandung.* *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*. vol. 2, no. 1, 2018, hlm. 129-154.
- Sugiri, Slamet. (2009). *Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar, ed. ke-4.* Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2016). *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi.* Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukirno, Sadono. (2014). *Mikroekonomi: Teori Pengantar, ed. ke-3.* Jakarta: Rajawali Pers.
- Tarmizi, Erwandi. (2013). *Harta Haram Muamalat Kontemporer, cet. ke-6.* Bogor: PT Berkat Mulia Insani.
- Tho'in, Muhammad. (2016). *Larangan Riba dalam Teks dan Konteks (Studi atas Hadits Riwayat Muslim tentang Pelaknatan Riba).* *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 02, no. 02, Juli 2016, hlm. 63-72.
- Yaya, Rizal dkk. (2021). *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer. ed. ke-2. cet. ke-6.* Jakarta: Salemba Empat.