

**ANALISIS LABA PADA USAHA MEUBEL SUKA DAMAI KOTA
BENGKULU PERSPEKTIF LABA DALAM ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

Oleh :

ANDRI SYAFRIADI
NIM. 1611130215

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/ 1442 H**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “ Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba Dalam Islam”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dalam ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sajana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Maret 2020 M

Sya'ban 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



Andri Syafriadi
NIM. 1611130215

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh ANDRI SYAFRIADI, NIM. 1611130215 dengan judul "Analisis Laba Pada Meubel Suka Damai Kota Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba Dalam Islam", program studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 20 Maret 2021 M
Sya'ban 1442 H

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II



Amimah Oktarina, M.E
NIP.199304242018012002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Prespektif Laba Dalam Islam" oleh Andri Syafriadi NIM. 1611130215, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jum'at
Tanggal : 18 Juni 2021 M/7 Zulkaidah 1442 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Bengkulu, 07 Agustus 2021 M
28 Zulhijah 1442 H

Tim Sidang Munaqosyah

Ketua

Miti Yarmunida, MA
NIP.197705052007102002
Penguji I

Miti Yarmunida, MA
NIP.197705052007102002

Sekretaris

Aminah Oktariana, M.E
NIP.199304242018012002
Penguji II

Yetti Afrida Indra, M.AK
NIP.0214048401

Mengetahui,
Plt. Dekan



Dr. Asmaini, MA
NIP.197304121998032003

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain, dan hanya kepada tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(Al-Insyirah, 6-8)

Ketika Merasa Sendirian. Ketika kamu merasa sendirian, ingatkan diri bahwa Allah sedang menjauhkan mereka darimu, agar hanya ada kamu dan Allah.

PERSEMBAHAN

Puji syukur beriring doa dengan hati yang tulus kupersembahkan karya sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka dan air mata serta rasa terimakasih yang setulus-tulusnya untuk orang-orang yang kusayangi dan kucintai serta orang-orang yang telah mengiringi keberhasilanku:

- ♥ *Terhusus kedua orang tuaku, ayah Julianto dan Ibunda Nurjani yang selalu memberikan curahan kasih sayang untukku, semangat, dorongan, bimbingan, dan nasihat serta doa tulus yang tiada hentinya demi tercapainya keberhasilanku. Semoga rahmat Allah SWT selalu tercurah kepada kalian. Aku menyayangi kalian tanpa batas.*
- ♥ *Dr. Nurul Hak, MA selaku pembimbing I dan Ibu Amimah Oktarina M.E selaku pembimbing II skripsiku, terimakasih untuk arahan, kesabaran, motivasi dan waktu yang diberikan.*
- ♥ *Sahabatku Tercinta Terkasih Tersayang Dewi ayu junila wati S.M & mutiara elfionita S.Ap yang selalu memberikan semangat, motivasinya dan selalu membuat amarah tetapi selalu ada.*
- ♥ *Sahabatku tersayang dan seperjuangan kampusku, Elsa Desvia Gusti S.E Delvi Robika, S.E, Pani Julian Putra, S.E, Tiara Monica, S.pd, Titin Istaka, S.pd*
- ♥ *Terimakasih untuk Team NGRJ & Batak Kids selalu memberikan ku semangat dan motivasi.*
- ♥ *Teman hidup 2 bulan KKN kelompok 7 Desa Tanggo Raso Kec. Pino Raya Bengkulu Selatan Tahun 2019.*

- ♥ *Pejuang S.E, EKIS dari semester I sampai akhir serta seluruh teman seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2016.*
- ♥ *Semua yang terlibat membantu, menasehati, serta memberikan dorongan tanpa pernah terlihat. My Support System, Terimakasih !*
- ♥ *Agama, bangsa dan Almamater Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN Bengkulu)*

ABSTRAK

Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba Dalam Islam

Oleh Andri Syafriadi, NIM 1611130215

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan laba pada usaha meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan Laba Mebel Suka Damai dengan enam konsep laba dalam Islam a. Keuntungan memperdagangkan barang haram bahwa produk yang dijual oleh Mebel Suka Damai adalah halal sebagaimana yang dikatakan oleh pemilik usaha bahwa barang yang dijual adalah perabotan kantor ataupun rumah tangga berbagai jenis dan juga bentuk yang bervariasi. b. Manipulasi dengan merahasiakan harga saat penjualan bahwa pengambilan laba pada Mebel suka Damai sudah sesuai dengan ekonomi Islam dimana Mebel Suka Damai tidak merahasiakan harga. c. Keuntungan dari jalan menipu dan menyamar. bahwa Mebel Suka Damai tidak menipu dan menyamar untuk memperoleh laba yang maksimal. d. Keuntungan dengan cara *ghubun fahisy* (tipu daya yang buruk bahwa Mebel Suka Damai tidak melakukan tipu daya yang buruk dalam mengambil laba. e. Keuntungan dengan cara menimbun bahwa pemilik usaha mebel Suka Damai tidak pernah melakukan penimbunan barang, maka pihak mebel ingin agar produk cepat laku dijual. f. Keuntungan dari *mua'alah* secara riba tidak dilakukan. Persentase Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam, maka keuntungan yang didapatkan mebel masih sesuai dengan ekonomi Islam karena mengambil keuntungan dengan sewajarnya sesuai dengan harga pasaran yaitu 50%.

Kata Kunci : Analisis Laba, Perspektif Laba Dalam Islam

ABSTRACT

Profit Analysis in the Suka Damai Furniture Business, Bengkulu City, Profit Perspective in Islam

By Andri Syafriadi, NIM 1611130215

The purpose of this study was to determine the application of profit to the Suka Damai furniture business in Bengkulu City. Profit Perspective in Islam. This research is a type of descriptive research with a qualitative approach. Data collection techniques obtained from observation, interviews, documentation. The results showed that the application of Suka Damai Furniture Profit with six profit concepts in Islam a. The advantage of trading illicit goods is that the products sold by Suka Damai Furniture are halal as stated by the business owner that the goods sold are office or household furniture of various types and also varied forms. b. Manipulation by keeping the price secret at the time of sale that profit taking on Suka Damai Furniture is in accordance with Islamic economics where Suka Damai Furniture does not keep the price secret. c. Profits from the path of deceit and disguise. that Suka Damai Furniture does not cheat and disguise to obtain maximum profit. d. Profit by means of ghubun fahisy (a bad trick that Suka Damai Furniture does not do bad tricks in taking profits. e. Profits by hoarding that the owner of the Suka Damai furniture business never hoards goods, so the furniture party wants the product to sell quickly for sale f. Profits from mua'amalah sacara usury are not carried out Percentage of Profits in the Suka Damai Furniture Business Bengkulu City Profit Perspective in Islam, the profits obtained by furniture are still in accordance with Islamic economics because they take a reasonable profit according to the market price, which is 50%.

Keywords: Profit Analysis, Profit Perspective in Islam

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “*Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba Dalam Islam*”. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, peneliti mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memimpin kampus ini dengan baik dan mengembangkan kampus ini dengan baik beserta staf-staf dan juga tenaga ahli di dalam nya.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah membuat FEBI semakin EKSIS.
3. Drs. Nurul Hak, MA selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu dan juga selaku pembimbing I yang sudah mengarahkan dan memberi masukan sehingga skripsi ini selesai dengan baik.

4. Dra. Fatimah Yunus, M.Ag selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
5. Desi Isnaini, MA Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
6. Eka Sri Wahyuni, MM Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
7. Amimah Oktarina, ME selaku pembimbing II yang sudah banyak membantu dalam pengarahan skripsi ini hingga dapat terselesaikan.
8. Kedua orang tua ku yang selalu memberikan motivasi dan mendo'akan kesuksesan peneliti.
9. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan Staf serta karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Maret 2021 M
Sya'ban 1442 H

Penulis

Andri Syafriadi
NIM. 1611130215

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian	13
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Laba.....	18
1. Pengertian Laba.....	25
2. Jenis-Jenis Laba	26
3. Kegunaan Laba.....	26
4. Pertumbuhan Laba	26
B. Laba Dalam Islam	28
C. Biaya	37
BAB III GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	
A. Sejarah Mebel Suka Damai Kota Bengkulu.....	47
B. Struktur Organisasi	47
C. Aktifitas Usaha	50
D. Deskripsi Pembuatan Di Produk Mebel Suka Damai	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	55
B. Pembahasan	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	

5.1 Kesimpulan	78
5.2 Saran	79

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ilmu ekonomi dewasa ini semakin marak dengan penerapan sistem perekonomian yang berbeda pada setiap negara. Terkait dengan persoalan ekonomi, maka belakangan ini telah berkembang pemikiran ekonomi Islam diantaranya membahas tentang etika bisnis, saat ini etika bisnis menjadi topik yang menarik dikalangan praktisi bisnis. Di setiap kegiatan bisnis saat ini mulai menerapkan unsur etika dan moral dalam aktivitasnya, bukan hanya untuk mencapai tujuan bisnis itu sendiri seperti mendapatkan keuntungan yang besar, melainkan ingin menumbuhkan kedisiplinan dan integritas yang baik pada praktisi bisnis. Karena kalau setiap praktisi bisnis menerapkan kedisiplinan dan mempunyai integritas yang baik maka nilai perusahaan di mata masyarakat luas akan baik.¹

Bersamaan dengan semakin besarnya kesadaran etika dalam berbisnis orang mulai menekankan pentingnya keterkaitan faktor-faktor etika dalam berbisnis. Sesungguhnya dalam kehidupan sehari-hari manusia telah diatur dalam pandangan ajaran agama Islam untuk mengatur seluruh kehidupan manusia termasuk dalam kaitannya pelaksanaan perekonomian dan bisnis. Dalam ajaran Islam memberikan kewajiban bagi setiap muslim untuk berusaha semaksimal mungkin untuk melaksanakan syariah (aturan) dalam setiap kehidupannya. Islam di segala aspek kehidupan termasuk di dalamnya

¹ Didin Hafidhuddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), h. 98

aturan usaha dan bisnis yang merupakan jalan dalam rangka mencari kehidupan sejahtera.

Salah satu pengelompokan biaya berdasarkan produknya adalah biaya produksi. Biaya produksi dapat diartikan sebagai biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.²

Menurut Qardawi Akidah merupakan dasar keseluruhan tatanan kehidupan dalam Islam, termasuk tatanan ekonomi. Tatanan dalam Islam adalah akidah, tatanan sering disebut pelayanan akidah. Tatanan ini bertugas untuk melindungi akidah, memperdalam akar-akarnya, menyebarkanluaskannya, mementinginya dari segala rintangan dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Hubungan ekonomi Islam dengan akidah tampak jelas dalam berbagai hal, seperti suatu bangunan, akidah adalah pondasinya, sedangkan ibadah dan akhlak, adalah sesuatu yang dibangun di atasnya. Rumah yang dibangun tanpa pondasi adalah suatu bangunan yang sangat rapuh Islam menempatkan bisnis sebagai cara terbaik untuk mendapatkan harta serta kesejahteraan. Oleh karena itu, bisnis harus dilakukan dengan cara terbaik dengan tidak melakukan kecurangan, riba, rekayasa harga maupun penimbunan barang.³

² Riwayadi, *Akuntansi Manajemen*, (Padang: Andalas University Press, 2006), h. 54

³Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*. (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 56

Perilaku seperti ini menyebabkan terjadinya kezaliman dalam kehidupan masyarakat. Kesadaran terhadap pentingnya etika dalam bisnis merupakan kesadaran tentang diri sendiri dalam melihat dirinya sendiri ketika berhadapan dengan hal yang baik dan buruk. Manusia dihadapkan apa itu halal dan haram, yang boleh dilakukan dan yang tidak boleh dilakukan, maka disinilah letak perbedaan manusia dan hewan. Manusia memiliki perbuatan manusiawi dan tidak manusiawi, sedangkan hewan tidak mengenal istilah manusiawi, jujur dan tidak jujur, patut dan tidak patut, maupun adil dan tidak adil.

Kegiatan ekonomi pada dasarnya adalah kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya secara layak, baik dari bentuk produksi, konsumsi, distribusi, maupun kegiatan lainnya. Bagi orang muslim, kegiatan seperti ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari tugasnya sebagai khalifah dan ibadah kepada Allah. Karena itu kegiatan tersebut harus dilandasi dan diikat oleh nilai dan prinsip yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasul.

Pada penerapan perekonomian ini hendaknya memberikan tanggung jawab dan kewajiban yang seimbang pada kelestarian dan kesetaraan seluruh manusia. Karena Rasulullah sangat menghargai harga yang adil yang terbentuk di pasar. Dalam Islam nilai-nilai moralitas yang meliputi kejujuran, keadilan dan keterbukaan sangat diperlukan dan menjadi tanggung jawab bagi setiap pelaku bisnis. Nilai-nilai tersebut merupakan cerminan dari keimanan seorang Muslim kepada Allah. Penerapan nilai-nilai moral dalam kehidupan

bisnis yang harus didasari secara personal oleh setiap pebisnis, artinya setiap pebisnis boleh berdagang dengan tujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya, tapi dalam Islam bukan hanya mencari keuntungan sebesar-besarnya tapi juga mencari keberkaha.⁴

Salah satu ciri khas Syariah *Marketing* yang tidak dimiliki dalam pemasaran konvensional yang dikenal selama ini adalah sifatnya yang religius (*diniyyah*). Dari hati yang paling dalam, seorang syariah meyakini bahwa Allah SWT selalu dekat dan mengawasinya ketika sedang melaksanakan macam bentuk bisnis. Allah berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Zalzalah ayat 7-8 sebagai berikut:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ , وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ

Artinya: “Barang siapa yang melakukan suatu kebaikan sebesar biji atom sekalipun, maka dia akan melihatnya. Dan barang siapa yang melakukan suatu kejahatan sebesar atom sekalipun, maka dia akan melihatnya pula.”⁵

Perusahaan merupakan salah pendukung perekonomian suatu negara. Melihat begitu strategisnya peran perusahaan bagi pengembangan perekonomian, maka perusahaan dituntut untuk berkembang agar dapat memiliki kemampuan melaksanakan manajemen yang terbuka dan rasional dalam mengelola organisasi serta usaha berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi. Sejalan dengan itu, pengelola perusahaan dalam menjalankan

⁴M.B. Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2013), h. 34

⁵Departemen Agama RI, *Al-Quran Terjemahan*, (Bandung: CV Darus Sunnah, 2015)

usahanya tentu memerlukan alat bantu dalam merencanakan, mengawasi, dan untuk pengambilan keputusan usahanya. Salah satu alat bantu yang dapat dipakai tersebut adalah informasi akuntansi.⁶

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapatkan lebih optimal. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut: Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Perlu di ingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang.⁷

Perkembangan industri Meubel di Bengkulu meningkat dari tahun 2000 hingga sekarang. Dengan banyaknya jumlah meubel yang ada di Bengkulu maka menjadi persoalan tersendiri bagi pihak perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi.⁸

Meubel Suka Damai yang ada di Kota Bengkulu merupakan sebuah meubel yang memproduksi berbagai macam furniture berbahan dasar kayu. Perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang

⁶Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Biaya Teori ...*, h. 57

⁷Gayle Ray burn. *Akuntansi Biaya Dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), h. 13

⁸Laporan Perekonomian Provinsi Bengkulu Agustus 2021.

dipimpinnya sebaik mungkin agar mendapatkan laba seoptimal mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Perusahaan dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang. Tugas manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan agar sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dapat direncanakan bagaimana menghadapinya.

Jadi sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui perencanaan laba, *margin of safety* dan *break even point* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahuinya manajer perusahaan dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan paling optimal. Selain itu juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui mana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan optimal yang diperoleh.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti dengan bapak Ali pada tanggal 10 Februari 2020, bahwa di Meuble Suka Damai memiliki jenis produk yang berkualitas tinggi dan bisa memungkinkan untuk

dijual dengan harga yang optimal. Pada meubel ini pengoptimalan laba yang belum maksimal karena sering terkendala dengan biaya operasional yang masih tinggi sehingga laba yang didapatkan belum stabil dan masih naik turun. Karena pemilik Meuble Suka Damai adalah orang Islam dan juga yang membeli mayoritas konsumen Islam. Meuble Suka Damai⁹ Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapatkan lebih optimal. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Analisis Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam?
2. Bagaimana persentase Laba (keuntungan) Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam?

⁹ Sapnil, *Pemilik Meubel*, Wawancara pada tanggal 10 Februari 2020

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk

1. Mengetahui Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam.
2. Mengetahui persentase Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi meubel Suka Damai Kota Bengkulu dapat dijadikan bahan pertimbangan khususnya dalam memperbaiki laba agar mendapatkan laba optimal.
2. Bagi Peneliti, dapat menambah dan memperdalam wawasan dan pengetahuan penulis tentang apa yang telah penulis lakukan dan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya

E. Penelitian Terdahulu

1. Jaka Purnama dengan judul "*Optimalisasi Keuntungan Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Goal Programming Pada UKM Furnitur*".
Optimalisasi salah satu indikator untuk menentukan tingkat keuntungan yang diperoleh dengan cara memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan biaya produksi sesuai dengan yang diinginkan manajemen pengambil keputusan. Penentuan penyelesaian optimalisasi dipakai untuk memperoleh informasi dalam mengukur kemampuan aktivitas produksi. Model fuzzy goal programming mampu mengoptimalkan keuntungan

dengan cara menentukan jumlah hasil produksi sesuai untuk masing-masing jenis produk yang dihasilkan UKM furnitur. Dalam memperoleh keuntungan yang optimal dengan mempertimbangkan biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku. Analisis dilakukan dengan memaksimalkan pendapatan dan meminimalkan tenaga kerja, bahan baku dan waktu kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi tujuan yang dibatasi oleh fungsi kendala sumber daya, bahwa jumlah kayu yang harus disediakan untuk UKM furnitur minimal berjumlah 15,58 m³ /bulan. Nilai keanggotaan fuzzy sebesar 0,08 menunjukkan bahwa keuntungan yang optimal dapat tercapai dari kegiatan produksi.¹⁰ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang optimalisasi laba sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti membahas tentang Analisis Optimalisasi Laba Berbasis Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam sedangkan penelitian terdahulu membahas tentang *Optimalisasi Keuntungan Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Goal Programming Pada UKM Furnitur*.

2. Fitri Arianti, dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja Pada Industri Mebel Kayu Skala Besar Dan Sedang Di Kabupaten Jepara Periode Tahun 1994–2000*”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor pengaruh yang mempengaruhi

¹⁰Jaka Purnama, “*Optimalisasi Keuntungan Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Goal Programming Pada UKM Furnitur*”. Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Jl. Semolowaru 45 Surabaya, 60118, Indonesia. Seminar dan Konferensi Nasional IDEC ISSN: 2579-6429 2018 Surakarta, 7-8 Mei 2018

permintaan tenaga kerja pada sektor industri mebel kayu di Kabupaten Jepara terhadap permintaan tenaga kerja pada tahun 1994-2000. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dari responden sebanyak 30 sampel untuk masing-masing industri skala besar dan industri skala sedang. Sedangkan permasalahan yang dihadapi pada penelitian ini adalah seberapa besar pengaruh nilai produksi, tingkat upah dan pengeluaran tenaga kerja non upah terhadap permintaan tenaga kerja pada industri mebel kayu Jepara dan juga seberapa besar pengaruh nilai produksi, tingkat upah dan pengeluaran tenaga kerja non upah satu tahun yang lalu terhadap permintaan tenaga kerja pada industri mebel kayu Jepara. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda, yaitu alat analisis yang digunakan untuk mencari pengaruh sekumpulan variabel independen terhadap suatu variabel dependen. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa nilai produksi dan nilai produksi satu tahun yang lalu berpengaruh positif terhadap permintaan tenaga kerja. Tingkat upah dan tingkat upah satu tahun yang lalu berpengaruh negatif terhadap permintaan tenaga kerja. Sedangkan pengeluaran tenaga kerja non upah dan pengeluaran tenaga kerja non upah satu tahun yang lalu berpengaruh positif terhadap permintaan tenaga kerja.¹¹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang usaha meubel, jenis penelitian yang dilakukan sama. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang

¹¹Fitrie Arianti, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja Pada Industri Mebel Kayu Skala Besar Dan Sedang Di Kabupaten Jepara Periode Tahun 1994–2000”, Skripsi, Universitas Diponegoro Semarang, 2003.

dilakukan adalah penelitian terdahulu membahas mengenai faktor permintaan tenaga kerja sedangkan peneliti membahas mengenai optimalisasi lama bersih berbasis laba dalam Islam

3. Siti Nurlaela dengan judul “*Strategi Pengembangan Usaha Melalui Penguatan Manajemen, Pemasaran, Dan Keuangan Industri Kreatif Kerajinan Mebel Ekspor Di Kabupaten Klaten*”. Peluang untuk meningkatkan industri kreatif kerajinan mebel menghadapi tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN atau AEC 2015 berbagai upaya dilakukan, Industri kreatif kerajinan mebel di Kabupaten Klaten ini dapat memperoleh peluang perdagangan yang strategis dengan adanya perdagangan bebas antar Negara ASEAN atau *Asean China FreeTrade Area (ACFTA)*. Perumusan Masalah “Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan pada Industri Kreatif Kerajinan Mebel Ekspor UD. Cakra Antik di Kabupaten Klaten”. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui efektifitas Strategi Pengembangan Usaha Melalui Penguatan Manajemen, Pemasaran, dan Keuangan Industri Kreatif Kerajinan Mebel UD. Cakra Antik Furniture di Kabupaten Klaten. Penelitian ini menggunakan Analisis SWOT Hasil Penelitian adalah bahwa fungsi manajemen dalam perusahaan belum terlaksana dengan baik. Pengelolaan Keuangan masih sangat sederhana, perlu sistem informasi akuntansi komputerisasi, sehingga memudahkan dalam penyajian laporan keuangan secara profesional bidang ekspor dan perpajakan, Keahlian yang lebih penting adalah keahlian logistik dan manajemen umum pemasaran dan

pembuatan website. Perusahaan yang telah melakukan ekspor dalam jangka waktu yang lama dapat terus bertahan dalam pasar ekspor.¹²

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas mengenai pengembangan usaha. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitian terdahulu menggunakan analisis SWOT sedangkan peneliti tidak menggunakan analisis SWOT sedangkan peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif.

4. Dalam jurnal internasional karya Zeynep (2009) dengan judul *Islamic Business Ethics and Its Impact On Strategic Business Decision Making Process Of Muslims* (International Journal Business Administration). Tujuan dari esai ini adalah untuk mengeksplorasi dampak nilai etika Islam terhadap kognitif memikirkan seorang Muslim yang taat dalam proses pengambilan keputusan bisnis strategis dan implikasi praktis dari nilai-nilai tersebut dalam konteks bisnis. Topiknya dibangun di atas pengalaman pribadi dengan muncul konflik antara dunia kontemporer sekuler prinsip bisnis yang saya punya telah diajarkan dan etika Islam nilai yang saya miliki menyerah Saya mengidentifikasi tiga aksioma utama kesatuan, keseimbangan dan tanggung jawab berbasis penekanan mereka pada Al-Qur'an dan Hadis yang merupakan sumber utama Islam filosofi etis, dan implikasinya yang relevan untuk bisnis Untuk menjelajahi dampak nilai

¹²Siti Nurlaela, "Strategi Pengembangan Usaha Melalui Penguatan Manajemen, Pemasaran, Dan Keuangan industri Kreatif Kerajinan Mebel Ekspor Di Kabupaten Klaten", *Jurnal*, Universitas Islam Batik (Uniba) Surakarta, Seminar Nasional IENACO – 2015 ISSN: 2337 – 4349

etika Islam terhadap kognitif memikirkan Muslim taat, saya memanfaatkan teori strategi kognitif, pembuatan perasaan teori strategi dan moral model penalaran Model ini dibahas dalam Crossan et. Diamond-E Kerangka setelah membangun sebuah kasus pribadi, esai ini bertujuan untuk memberikan yang berharga wawasan tentang praktik bisnis Islam itu mungkin seorang kritikus penting dalam suatu konteks bisnis internasional.¹³ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang pemasaran dan prinsip, perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah lokasi dan objek penelitian.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya.¹⁴ Dalam penelitian ini metode deskriptif digunakan untuk memperoleh deskripsi Optimalisasi Laba Berbasis Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam.

¹³Zeynep, "Islamic Business Ethics and Its Impact On Strategic Business Decision Making Process Of Muslims", (*International Journal Business Administration*, 2009)

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013),h. 45

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni 2020 s/d Juli 2021

b. Lokasi Penelitian

Peneliti mengambil lokasi penelitian di Meubel Suka Damai Kota Bengkulu. Adapun alasan peneliti melakukan penelitian disana adalah karena terdapat permasalahan yang diketahui ketika observasi awal yang dilakukan oleh peneliti karena di meubel suka damai ini laba yang diperoleh masih belum stabil dan sering mengalami naik turunnya laba karena kurangnya baiknya perencanaan biaya operasional.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari pemilik dan karyawan Meubel Suka Damai Kota Bengkulu. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil observasi lapangan oleh peneliti, wawancara kepada 5 orang informan terdiri dari 1 orang pemilik meubel dan 4 orang karyawan usaha.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, yang diperoleh dari Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulkan data dengan memperoleh dua sumber data. Teknik dilakukan dengan:¹⁵

1. Observasi

Pada hal ini peneliti akan mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung, melalui pengamatan di lapangan terhadap aktivitas yang akan di lakukan untuk mendapat kan data tertulis yang di anggap relevan di tempat penelitian yaitu Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi secara respon antara penanya dan narasumber yang bertujuan untuk mendapatkan informasi. Dalam hal ini peneliti mengadakan tanya jawab secara langsung dengan informan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan yang berhubungan dengan Laba Berbasis Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam. Kegiatan dokumentasi pada penelitian digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, h. 86

5. Informan penelitian

Teknik penentuan informan dengan *total sampling*.¹⁶ Pada penelitian ini, informan penelitian terdiri dari pemilik usaha dan karyawan Meubel Suka Damai. Informan dalam penelitian ini berjumlah 5 orang yang terdiri dari 1 orang pemilik meubel dan 4 orang karyawan meubel.

6. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model analisis interaksi, di mana komponen reduksi data dan sajian data dilakukan bersamaan proses pengumpulan data. Tiga tahap dalam menganalisa data, yaitu:¹⁷

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambar yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data juga dapat dibantu dengan menggunakan peralatan elektronik.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, h. 86

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, h. 88

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apa bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan yang kredibel.¹⁸

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, h. 89

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Laba

1. Pengertian Laba

Laba sebagai sebagai suatu *excess* dari *business income* terhadap *business expenses*. Bisnis memperoleh uang setelah menjual barang atau jasa mereka. Jika uang yang mereka dapat lebih dari uang yang mereka keluarkan untuk membuat/menyediakan barang/jasa, dikatakan bahwa bisnis telah membuat sebuah laba akuntansi. Laba memiliki lima karakteristik sebagai berikut: ¹⁹

- a. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual terutama dari penjualan barang/jasa.
- b. Laba Akuntansi didasarkan pada postulat periodik dan mengacu pada kinerja perusahaan dalam periode tertentu.
- c. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus mengenai definisi, pengukuran, dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba akuntansi memerlukan pengukuran beban dalam bentuk *historical cost*.

¹⁹Supriyono. *Akutansi Biaya Pengeumpulan Biaya dan Penentuan HP Produksi ke V*. Yogyakarta: Penerbit BPFE, 2015), h. 101

Laba akuntansi membutuhkan penandingan antara pendapatan dan biaya yang relevan terhadap laba tersebut. laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut: ²⁰

- 1) Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi,
- 2) Laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu,
- 3) Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran, dan pengakuan pendapatan,
- 4) Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu, dan
- 5) Laba didasarkan pada prinsip penandingan (*matching*) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Indikator dari laba yaitu pendapatan dan biaya. Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Mulyadi mendefenisikan laba sebagai berikut: ²¹

Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat.

²⁰Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*” (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 178

²¹ Mulyadi. *Akutansi Biaya*. (Yogyakarta:STIE YKPN, 20120), h. 68

Laba merupakan selisih positif antara pendapatan dalam suatu periode dan biaya yang dikeluarkan untuk mendatangkan laba. Pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Laba akuntansi memiliki lima karakteristik sebagai berikut: ²²

- a. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual yang berasal dari penjualan barang/ jasa.
- b. Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodisasi dan mengacu pada kinerja perusahaan selama satu periode tertentu.
- c. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba akuntansi memerlukan pengukuran tentang biaya (expenses) dalam bentuk cost histories.
- e. Laba akuntansi menghendaki adanya penandingan (matching) antara pendapatan dengan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Penyajian dan informasi laba melalui laporan tersebut merupakan focus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter kinerja perusahaan tersebut adalah perubahan

²²Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategik*. (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2008), h.

laba. Pada dasarnya ada tiga konsep laba yang dibicarakan dan digunakan dalam ekonomi. Konsep laba tersebut adalah.²³

1. *Psychic income*

Yang menunjukkan konsumsi barang/ jasa yang dapat memenuhi kepuasan dan keinginan individu.

2. *Real income*

Yang menunjukkan kenaikan dalam kemakmuran ekonomi yang ditunjukkan oleh kenaikan *cost of living*.

3. *Money income*

Yang menunjukkan kenaikan nilai moneter sumber-sumber ekonomi yang digunakan untuk konsumsi sesuai dengan biaya hidup (*cost of living*)

Ketiga konsep tersebut semuanya penting, meskipun pengukuran terhadap *psychic income* sulit untuk dilakukan. Hal ini disebabkan *psychic income* adalah konsep psikologis yang tidak dapat diukur secara langsung, namun dapat ditaksir dengan menggunakan *real income*. Keinginan manusia tersebut hanya dapat dipenuhi pada berbagai tingkatan, sebagaimana seseorang memperoleh *real income*. Di pihak lain, *money income* meskipun mudah diukur, tetapi tidak mempertimbangkan perubahan nilai suatu unit moneter. Atas dasar alasan ini, para ekonomi memusatkan perhatiannya pada penentuan *real income*. Fisher dan Bedford dalam juga

²³Surjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. (Jakarta: PT. Indeks, 2013), h. 37

berpendapat bahwa *real income* adalah konsep income yang praktis bagi akuntan.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih antara jumlah keseluruhan pendapatan dan jumlah keseluruhan biaya dalam jangka waktu tertentu yang dapat digunakan para pemakai laporan dalam mengambil keputusan ekonomi yang sesuai dengan kepentingannya. Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: ²⁴

a. Besarnya perusahaan

Semakin besar perusahaan, maka ketetapan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

b. Umur perusahaan

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketetapanannya masih rendah.

c. Tingkat leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketetapan pertumbuhan laba.

d. Tingkat penjualan

Tingkat penjualan dimasa lalu yang tinggi, maka semakin tinggi tingkat penjualan dimasa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

²⁴Selamet dan Sumardi, *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian.*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 48

e. Perubahan laba masa lalu

Semakin besar pertumbuhan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang akan diperoleh dimasa mendatang. Laba perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yang saling berkaitan satu ama lain, yaitu: ²⁵

1. Volume produk yang dijual

Volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya

2. Harga jual produk

Harga jual mempengaruhi volume penjualan

3. Biaya

Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Kandungan Informasi Laba :

Investor yang ingin melakukan investasi atau yang melakukan divestasi harus melihat informasi apa yang terkandung dalam laba sehingga bisa membuat keputusan yang terbaik. Informasi laba menggambarkan kinerja menejemen perusahaan dalam mengelola sumber daya perusahaan. Informasi yang terkandung dalam laba ini sangat penting karena direaksi oleh investor. Ketika laba tahunan diumumkan, investor akan segera beraksi terhadap informasi laba yang dilaporkan. Bagi investor, informasi yang dilaporkan bisa bersifat sebagai “good news” atau “*bad news*” tergantung dari apa yang diekspektasikan oleh investor. ²⁶

²⁵Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. (Jakarta: Prenada Media group, 2012), h. 30

²⁶ Sutjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. (Jakarta: PT. Indeks, 2013), h. 142

Laba terdiri dari empat elemen utama yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*). Defenisi dari elemen-elemen laba tersebut telah dikemukakan oleh *Financial Accounting Standard Board* :²⁷

- 1) Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan lain dari aktiva suatu entitas atau pelunasan kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha utama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
- 2) Beban (*expense*) adalah arus keluar atau penggunaan lain dari aktiva atau timbulnya kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau pelaksanaan aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha utama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
- 3) Keuntungan (*gain*) adalah peningkatan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi, kejadian, dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.
- 4) Kerugian (*loss*) adalah penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi, kejadian, dan kondisi lainnya yang

²⁷Mulyadi. *Akutansi Biaya*. (Yogyakarta:STIE YKPN, 20120), h. 94

mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.

b. Jenis-jenis Laba

1) Laba kotor

Menurut Wild, Subramanyam, dan Halsey (2005: 120) laba kotor merupakan “pendapatan dikurangi harga pokok penjualan”. Apabila hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan tersebut untuk bertahan.

2) Laba operasi

Laba operasi mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi”. Laba operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasinya.

3) Laba sebelum pajak

Laba sebelum pajak merupakan “laba dari operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan”.

4) Laba bersih

Laba bersih merupakan “laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak”.

c. Kegunaan Laba

Di dalam “Standar Akuntansi Keuangan” PSAK No. 25.1 disebutkan sebagai berikut:

“Laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama suatu periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan terutama tentang profitabilitas. Dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Informasi tersebut juga sering kali digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan kas dan aktiva yang disamakan dengan kas di masa yang akan datang. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini”.

2. Pertumbuhan Laba

Perbandingan yang tepat atas pendapatan dan biaya tergambar dalam laporan rugi laba. Penyajian laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter penilaian kinerja perusahaan tersebut adalah pertumbuhan laba.²⁸

Pertumbuhan laba dihitung dengan cara mengurangkan laba operasional periode sekarang dengan laba operasional periode sebelumnya kemudian dibagi dengan laba operasional pada periode sebelumnya.

²⁸Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. (Jakarta: Prenada Media group, 2012), h. 58

Pertumbuhan laba dapat dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut.²⁹

$$\text{Pertumbuhan Laba} = \frac{\text{Laba Operasional Thn } t - \text{Laba Operasional Thn } t-1}{\text{Laba Operasional Thn } t-1}$$

Pertumbuhan laba perusahaan yang baik mencerminkan bahwa kinerja perusahaan juga baik. Oleh karena laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, maka semakin tinggi laba yang dicapai perusahaan, mengindikasikan semakin baik kinerja perusahaan. Dengan demikian apabila rasio keuangan perusahaan baik, maka pertumbuhan laba perusahaan juga baik.

Ada dua macam analisis untuk menentukan pertumbuhan laba yaitu analisis fundamental dan analisis teknikal:³⁰

a. Analisis Fundamental

Analisis fundamental merupakan analisis yang berhubungan dengan kondisi keuangan perusahaan. Dengan analisis fundamental diharapkan calon investor akan mengetahui bagaimana operasional dari perusahaan yang nantinya menjadi milik investor, apakah sehat atau tidak, apakah menguntungkan atau tidak dan sebagainya. Analisis fundamental merupakan analisis historis atas kekuatan keuangan dari suatu perusahaan yang sering disebut dengan *company analysis*. Data yang digunakan adalah data historis, artinya data yang telah terjadi dan mencerminkan

²⁹ Mulyadi. *Akutansi Biaya*. (Yogyakarta:STIE YKPN, 20120), h. 157

³⁰ Mulyadi. *Akutansi Biaya*, (Yogyakarta: STIE YKPN, 2012), h. 29

keadaan keuangan yang sebenarnya pada saat analisis. Dalam *company analysis* para analis akan menganalisis laporan keuangan perusahaan yang salah satunya dengan rasio keuangan. Para analis fundamental mencoba memprediksikan pertumbuhan laba di masa yang akan datang dengan mengestimasi faktor-faktor fundamental yang mempengaruhi pertumbuhan laba yang akan datang, yaitu kondisi ekonomi dan kondisi keuangan yang tercermin melalui kinerja perusahaan.

b. Analisis Teknikal

Analisis teknikal sering dipakai oleh investor, dan biasanya data atau catatan pasar yang digunakan berupa grafik. Analisis ini berupaya untuk memprediksi pertumbuhan laba di masa yang akan datang dengan mengamati perubahan laba di masa lalu. Teknik ini mengabaikan hal-hal yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan.

B. Laba Dalam Islam

Ada dua konsep Islam yang sangat berkaitan dengan pembahasan masalah laba, yaitu adanya mekanisme pembayaran zakat dan sistem tanpa bunga. Zakat pada prinsipnya merupakan kesejahteraan agama dan pembayarannya merupakan kewajiban agama. Pelaksanaan pemungutan zakat seharusnya dilakukan oleh pemerintah dan didistribusikan untuk kesejahteraan sosial dengan tujuan untuk beribadah kepada Allah SWT. Zakat dipungut terhadap pendapatan (laba), kepemilikan barang-barang tertentu seperti emas dan perak (atau disetarakan dengan uang), hewan ternak, dan hasil pertanian.

Hal ini memerlukan penilaian dan konsep yang jelas untuk menetapkan dasar dan besarnya zakat yang harus dibayarkan.³¹

Diantara tujuan ekonomi dalam Islam ialah meraih keuntungan (laba), yang merupakan cerminan pertumbuhan harta. Laba ini muncul dari proses pemutaran modal dan pengoperasiannya dalam aksi kegiatan ekonomi. Didalam Islam, laba mempunyai arti pertumbuhan dalam perdagangan³². Ada beberapa pendapat ulama tentang pengertian laba, diantaranya Ibnu Qudhamah, “laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan modal, yaitu penambahan nilai barang dagangan”³³

Ibnu Khaldun, menyatakan bahwa “perdagangan ialah usaha untuk mewujudkan pertumbuhan dan penambahan harta dengan membeli barang murah kemudian menjualnya dengan harga mahal. Apapun jenis barangnya, jumlah penambahan di sebut dengan laba. Adapun usaha untuk mendapatkan laba itu adalah dengan menyimpan barang dan menunggu perubahan pasar dan harga yang murah hingga harga mahal sehingga labanya akan lebih besar atau juga dapat dilakukan dengan membawa barang tersebut ke daerah lain yang di sana bisa dijual dengan harga yang lebih mahal dari harga daerah asal, maka labanya akan lebih besar.”³⁴

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa laba ialah salah suatu jenis pertumbuhan, yaitu penambahan pada modal pokok yang di khususkan

³¹Triyuwono Iwan & Moh. As’udi, *Akuntansi Syariah: Memformasikan Konsep Laba dalam Konteks Metafora Zakat*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 2

³² Husein Syahatah. *Pokok-pokok pikiran akuntansi Islam*, (Jakarta: PT. Akbar Media Eka Sarana, 2002), h. 13

³³ Ibnu Qudamah. *Al-Mughni*, (Kairo: Mathba’ah Al-Umam, Juz II, 1997), h. 234

³⁴ Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, penerjemah: Ahmadie Thoha Cet. III, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), h. 67

untuk perdagangan. Dengan kata lain, laba ialah suatu pertambahan nilai yang terdapat antara harga beli dan harga jual. Tujuan si pedagang dalam dagangannya ialah untuk menyelamatkan modal pokok dan mendapatkan laba. Jadi orang tidak mendapatkan pokoknya tidak bisa dikatakan berlaba atau beruntung.

Islam memiliki batasan-batasan dan kriteria dalam penentuan laba. Islam menganjurkan para pedagang tidak berlebihan dalam pengambilan laba. Ali bin Abi Thalib menganjurkan mengambil laba yang pantas agar kamu selamat dan jangan menolak laba yang kecil karena dapat menghalangi pedagang dalam mendapatkan laba yang banyak. Ibnu Khaldun pernah berkata, “sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal karena harta jika banyak, semakin besarlaha labanya. Karena jumlah yang sedikit jika dimasukkan ke dalam jumlah yang banyak, maka menjadi semakin banyak banyak. Pernyataan lain dari Ibnu Khaldun diatas menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya bisa membawa pada pertambahan nilai (laba).

Ibnu Khaldun menambahkan tentang peningkatan putaran modal pokok dan berkata, “kenaikan harga akan mengurangi perputaran modal, sebagaimana penurunan harga akan meringankan biaya hidup orang yang

bekerja, sedangkan biaya hidup dan pendapatan mereka berada diantar keduanya (akibat fluktuasi harga) serta cepatnya perubahan pasar.³⁵

Pernyataan lain dari Ibnu Khaldun diatas menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya juga membawa pada pertambahan nilai (laba). Ibnu Khaldun menambahkan tentang peningkatan putaran modal pokok dan berkata, “kenaikan harga akan mengurangi perputaran modal, sebagaimana penurunan harga akan meringankan biaya hidup orang yang bekerja, sedangkan biaya hidup dan pendapatan mereka berada diantar keduanya (akibat fluktuasi harga) serta cepatnya perubahan pasar.³⁶

Ada beberapa jenis keuntungan yang diharamkan yaitu:

1. Manipulasi dengan merahasiakan harga saat penjualan.

Pedagang harus bersifat jujur dalam menetapkan harga dan tidak menyembunyikannya. Al-ghazali mengemukakan seseorang wajib berlaku jujur dan terus terang mengenai harga pasaran pada waktu itu dan jangan merahasiakannya sedikitpun. Nabi melarang menghalang pedagang dalam perjalanan menuju pasar (*talaqqi al-ruqban*) dengan tujuan untuk membeli barang dagangan dibawah harga pasar dan melarang berlomba menaikkan harga (*al-najasy*).

³⁵ Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, penerjemah: Ahmadie Thoha Cet. III, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), h. 111

³⁶ Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, penerjemah: Ahmadie Thoha Cet. III, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), h. 119

2. Keuntungan dengan cara ghubun *fahisy* (tipu daya yang buruk)

Ghubun menurut bahasa bermakna *al-khada'* (penipuan), *ghubun* adalah membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi dari harga rata-rata, atau dengan harga yang lebih rendah dari harga rata-rata. Pada dasarnya melakukan daya upaya untuk memperoleh laba dengan perdagangan diperbolehkan, sebab tujuan jual beli adalah mendapat keuntungan. Dan keuntungan itu tidak mungkin didapat kecuali dengan melakukan suatu upaya penawaran barang dengan suatu harga. tetapi daya upaya itu jangan sampai berlebihan, misal memanfaatkan pembeli memungut keuntungan yang melebihi kebiasaan karena melihat pembeli sangat menyukai atau membutuhkan barang yang bersangkutan. Menghindari cara seperti ini termasuk perbuatan ihsan. Meskipun demikian, kalau dalam hal ini tidak terdapat unsur manipulasi, maka mengambil tambahan laba itu tidak termasuk perbuatan zalim.

Seorang muslim tidak boleh melakukan penipuan terhadap barang atau uang, sebaliknya dia wajib menjelaskan cacat yang terdapat didalam barang tersebut. Dia juga harus menjelaskan kepalsuan dalam uang tersebut. Sehingga dia tidak boleh memanipulasi barang agar mendapat keuntungan atau dijual dengan harga yang lebih tinggi. Dia juga tidak boleh memanipulasi uang agar uang tersebut bisa diterima sesuai harga barang. Karena itu Rasulullah melarang praktek tersebut. Dengan larangan yang tegas. Apabila penipuan tersebut terjadi, baik terhadap barang

ataupun uang maka pihak yang tertipu berhak memilih (*khiyar*), boleh merusak transaksinya atau meneruskannya.

3. Keuntungan dengan cara menimbun

Penimbunan baik yang berbentuk uang tunai ataupun bentuk barang, sangatlah bertentangan dengan ajaran islam. Dalam terminologi Islam, penimbunan harta seperti emas, perak dan yang lainnya disebut *ikhtinaz*, sementara penimbunan barang-barang seperti makanan dan kebutuhan sehari-hari disebut *ikhtikar*. Islam melarang praktek penimbunan makanan pokok yang sengaja dilakukan untuk dijual jika harganya telah melambung dengan tujuan memperoleh laba sebanyak-banyaknya.

Penimbunan adalah orang yang mengumpulkan barang-barang dengan menunggu waktu naiknya harga barang-barang tersebut. sehingga dia bisa menjualnya dengan harga yang tinggi, hingga warga setempat sulit untuk menjangkaunya. Makna kata *hakara* menurut bahasa adalah istabadda (bertindak seenang-wenang). Yang termasuk makna kata tersebut adalah praktek kesewenang-wenangan dengan menahan barang dagangan agar kelak dijual dengan harga mahal.

Sedangkan syarat terjadinya penimbunan adalah sampainya pada suatu batas yang menyulitkan warga setempat untuk membeli barang yang tertimbun, semta karena fakta penimbunan tersebut tidak akan terjadi selain dalam keadaan semacam ini kalau seandainya tidka menyulitkan warga setempat untuk membeli barang tersebut, maka penimbunan barang

tersebut tentu tidak terjadi. Begitu pula tidak akan terjadi kesewenang-wenangan terhadap barang tersebut, sehingga bisa dijual dengan harga mahal.³⁷

Perbuatan ikhtiar oleh pedagang menunjukkan adanya motivasi *ananiyah* (mementingkan diri sendiri), tanpa menghiraukan bencana dan mudarat yang akan menimpa orang banyak, asalkan dengan cara itu dia dapat mengeruk keuntungan yang besar. Kemudahan itu akan bertambah berat jika si pelanggan itulah satu-satunya yang menjual barang tersebut, atau jika telah terjadi kesepakatan dari segelobngan pedagang yang menjual barang-barang tersebut. Untuk menyembunyikan dan menimbunnya, sehingga kebutuhan masyarakat semakin meningkat, lantas mereka menaikkan harga dengan seenaknya. Praktek seperti ini merupakan sistem kapitalisme yang bertumpu pada dua pilar pokok yaitu riba dan penimbunan.

4. Keuntungan dari *mua' amalah* secara riba

Diantara prinsip keadilan dalam bidang ekonomi adalah pengharaman riba. *Syara'* telah melarang riba dengan larangan yang tegas, berapapun jumlahnya baik sedikit maupun banyak. Praktek riba telah dikerjakan orang-orang di beberapa kota Arab dimasa jahiliyah, sehingga riba tersebut dikenal dengan riba jahiliyah. Formula riba jahiliyah adalah peminjam bersedia mengembai jumlah pinjaman pada waktu yang telah disepakati berikut tambahannya. Pada saat jatuh tempo, si

³⁷ Taqyuddin Al-Nabhani, *Membangun Sistem*,h.209

pemberi meminta jumlah pinjaman yang akan diberikan kepada peminjam. Jika peminjam belum sanggup membayar, maka si pemberi pinjaman memberi tenggang waktu dengan syarat si peminjam bersedia membayarkan sejumlah tambahan lagi di atas pinjaman pokok.³⁸

Perdagangan yang adil harus bebas dari unsur riba. Jika seorang penjual menawarkan harga pada saat tertentu dan meminta harga yang lebih tinggi jika pembayaran dilakukan dikemudian hari atau menerima harga yang lebih rendah jika pembayaran dilakukan saat sebelum barang tersebut diserahkan kepada pembelinya, maka penjual itu dianggap menjalankan perdagangan berbentuk riba. Perdagangan yang demikian tidak dibenarkan dalam Islam sebagaimana Islam mengutuk penerima dan pembayar bunga.³⁹

Dalam Al-Quran riba ditemukan sebanyak delapan kali dalam empat surat, tiga diantaranya turun setelah Nabi SAW hijrah dan satu ayat lagi ketika Nabi masih di Makkah. Riba sangat berseberangan secara langsung dengan spirit kooperatif yang ada dalam ajaran Islam. Orang yang kaya dalam ajaran Islam diharuskan untuk memberikan hak-hak seorang miskin dengan cara membayar zakat dan kemudian memberi sedekah sebagai tambahan dari zakat itu. Islam tidak mengizinkan kaum muslimin untuk menjadikan kekayaannya sebagai kendaraan untuk menghisap darah orang-orang miskin.⁴⁰

³⁸ M. Zuhri, Riba dalam Al Quran dan Masalah Perbankan, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1997), h. 41

³⁹ Siddiqi, Kegiatan....., h. 66

⁴⁰ Mustaq Ahmad, Etika Bisnis....., h. 133

Praktek riba akan menimbulkan kematian pada kesadaran dan moralitas pada pelaku bisnis. Beban bunga akan membuat dia membutuhkan banyak keuntungan yang demikian banyak dari sesamanya. Baginya tidak ada pilihan lain kecuali harus menginfestasikan dalam sebuah bisnis yang akan memberikan jaminan yang cukup untuk menutupi beban bunga dan sekaligus bisa menabung untuk kepentingan dirinya sendiri.

Ajaran Islam mencela memaksimumkan keuntungan sebagai satu-satunya tujuan pengusaha muslim. Seorang pengusaha Islam tidak diizinkan untuk senantiasa mengejar keuntungan semata-mata dengan alasan bahwa iya senantiasa memiliki kemampuan untuk menegakkan keadilan dan kebajikan yang diinginkan oleh agama Islam. Persoalan yang dihadapi oleh pengusaha sehubungan dengan rasionalitas ekonomi dan kehenak islam adalah bahwa iya diharapkan akan bertindak untuk mendukung dan menguntungkan para konsumen.⁴¹

Dengan demikian aspek utama motivasi perdagangan dalam islam adalah berdasarkan ide keadilan islam sepenuhnya, berusaha membantu masyarakat dengan cara mempertimbangkan kebajikan orang lain pada saat seorang pengusaha membuat keputusan yang berkaitan dengan kebijaksanaan perusahaanya. Dan membatasi pemaksimuman keuntungan berdasarkan batas-batas yang telah ditetapkan oleh prinsip keadilan.⁴²

⁴¹ Siddiqi, Kegiatan..... h.107

⁴² Ibid, h.108

Seorang muslim diperintahkan menanamkan modalnya dalam perdagangan yang halal meskipun mungkin akan menghasilkan untung sedikit jika dibandingkan dengan penanaman modal pada wilayah-wilayah haram. Hal ini berbeda dengan sistem kapitalisme yang mengutamakan motif keuntungan dari pada motif moral.

Husein Syahatah menyatakan bahwa dari studi kitab-kitab fiqih, jelas tidak ada persentasi tertentu bagi laba, tetapi hal ini tergantung pada keadaan, sifat barang, permintaan dan situasi pasar. Untuk itu islam menetapkan dasar-dasar dan kaidah-kaidah hukum syar'i untuk melarang monopoli, eksploitasi, penipuan, kebohongan, kecurangan, pembodohan, dan segala sesuatu yang mengakibatkan pengambilan harta orang lain secara batil. Oleh sebab itu, menurut konsep islam nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah lakuseorang pedagang muslim memegang peran utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi.⁴³

Adapun kriteria umum yang dapat membawa pengaruh dalam penentuan batas laba yang diinginkan oleh sipedagang sebagaimana yang dikemukakan oleh para fuqoha yaitu kelayakan dalam penetapan laba, masa perputaran modal dan cara menutupi harga penjualan.

C. Biaya

1. Pengertian Biaya

Pengertian biaya saat ini sudah semakin luas seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang disesuaikan dengan

⁴³Husein syahatah, pokok-pokok akuntansi islam, h. 158

kebutuhan para pemakai istilah tersebut seperti akuntan, ekonom, insinyur, manager dan lainlain. Para pemakai tersebut umumnya telah memiliki defenisi tersendiri tentang biaya sehingga sulit bagi kita untuk memberikan pengertian yang tepat atas biaya yang dimaksud. Keberhasilan sebuah perusahaan sangat erat kaitannya dengan peranan manajemennya dalam mengelola setiap fungsi yang ada terutama dalam mengolah biaya, baik itu biaya produksi maupun non produksi.

Pengertian beban sering kali disamakan dengan biaya, sebenarnya ada perbedaan mengenai beban (*expense*) dengan biaya (*cost*) yang ditinjau dari sudut pengorbanannya. Apabila tujuan pengorbanannya untuk menghasilkan atau memproduksi suatu *output* maka pengorbanan ini merupakan *cost*, sebaliknya bila tujuannya untuk menjual hasil produksi dan yang berkaitan dengan penjualan, maka itu merupakan *expense*.⁴⁴

Biaya sebagai suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya didefinisikan sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi diwakili oleh penyusutan saat ini atau di masa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktiva lain". Biaya merupakan pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa

⁴⁴Blocher, David E Stout dan Gery Cokins, *Manajemen Biaya Penekanan. Strategis Buku 1 Edisi kelima*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 8

yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan.⁴⁵

Dari pendapat-pendapat di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan uang untuk mencapai tujuan tertentu, sedangkan beban (*expense*) dapat didefinisikan sebagai arus barang dan jasa yang keluar yang akan dibandingkan atau dibebankan pada pendapatan untuk menentukan laba. Biaya juga dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan yang tidak dapat dihindarkan, namun dapat diukur secara kuantitatif dan dapat ditafsirkan sebelumnya.

Secara konsep biaya lebih merupakan penurunan aktiva daripada kenaikan utang. Biaya terjadi hanya setelah suatu produksi atau jasa diserahkan dalam rangka menghasilkan pendapatan. Dari konsep biaya tersebut maka dapat diartikan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba dimasa mendatang.⁴⁶

4. Klasifikasi Biaya

Biaya dapat digolongkan menurut berikut:

- a. Penggolongan Biaya Menurut Obyek Pengeluaran Dalam cara ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya.

⁴⁵Carter dan Usry, *Akuntansi Biaya edisi 13 buku 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), h. 5

⁴⁶Ahmad, Firdaus,. dan Abdullah, Wasilah, *Akuntansi Biaya*, Edisi 3, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), h. 29

Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

b. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:

1. Biaya Produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, biaya produksi dapat dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.
2. Biaya Pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
3. Biaya Administrasi dan Umum merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

c. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang dibiayai. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

1. Biaya Langsung (*direct cost*), yaitu biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai.

2. Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*), yaitu biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.
- d. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya Dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan Menurut cara penggolongan ini, biaya dapat digolongkan menjadi empat, diantaranya:
1. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
 2. Biaya semi variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Dalam biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
 3. Biaya *semifixed*, adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
 4. Biaya tetap, adalah biaya yang tetap jumlah totalnya dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contohnya: biaya gaji direktur produksi.
- e. Penggolongan Biaya Menurut Jangka Waktu Manfaatnya Menurut jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
1. Pengeluaran modal (*capital expenditure*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contohnya: pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva, biaya depresiasi, biaya amortisasi.

2. Pengeluaran pendapatan, adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

Contohnya : biaya iklan, biaya tenaga kerja.

2. Biaya Produksi

Dalam melakukan proses produksi supaya menghasilkan suatu produk yang memiliki nilai jual, perusahaan manufaktur akan mengeluarkan berbagai macam biaya, yang dimana biaya tersebut digunakan untuk:

a. Bahan Langsung

Bahan langsung yaitu bahan-bahan yang digunakan dan menjadi bagian dari proses produksi, sehingga bahan ini diolah dan menjadi suatu produk. Misalnya bahan langsung pada pabrik tekstil seperti kapas, pewarna kain dan lain-lain. Bahan langsung tentunya berbeda dengan Bahan tidak langsung, bahan tidak langsung misalnya seperti bahan bakar mesin produksi, oli untuk mesin produksi dan lain-lain, jadi Bahan tidak langsung dapat dikatakan bahan yang digunakan saat proses produksi tapi tidak dapat menjadi produk.

b. Tenaga Kerja Langsung

tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja yang bekerja secara langsung terhadap proses-proses pengolahan bahan baku hingga menjadi suatu produk, jadi intinya tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam proses pengolahan bahan baku baik itu menggunakan kemampuan fisik maupun dengan menggunakan mesin dalam pekerjaannya. Tenaga kerja langsung harus di bedakan dengan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga

kerja tidak langsung memang digunakan dalam proses produksi tapi tidak dapat dihubungkan dengan proses pengolahan suatu produk. Tenaga kerja tidak langsung misalnya seperti petugas pengawas, petugas pemeliharaan, petugas kebersihan dan lain-lain.

c. *Overhead* Pabrik

Overhead pabrik yaitu berbagai macam biaya yang digunakan dalam berbagai proses pengolahan, biaya tersebut tidak termasuk kedalam biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik seperti biaya tenaga kerja tidak langsung misalnya gaji pengawas, gaji teknisi mesin dan lain-lain.

Keberhasilan dalam merencanakan dan mengendalikan biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara aktivitas bisnis dan biaya yang akan menghasilkan klasifikasi biaya. Klasifikasi biaya sangat penting guna membuat ikhtisar yang berarti atas biaya. Klasifikasi biaya meliputi:⁴⁷

a. Biaya yang berhubungan dengan produk

Proses klasifikasi biaya dan beban dapat di mulaidengan menghubungkan biaya ke tahap yang berbeda dalam orasi atau suatu bisnis, dalam lingkungan manufaktur total biaya terdiri atas dua elemen yaitu:

1) Biaya manufaktur

Merupakan jumlah dari tiga elemen biaya yaitu:

⁴⁷ Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*” (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 85

a) Bahan baku langsung

Yaitu semua bahan yang membentuk yang membentuk bagian integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk.

b) Tenaga kerja Langsung

Yaitu tenaga kerja yang melakukan konversi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat di bebaskan secara layak pada persok tertentu

c) *Overhead* pabrik

Yaitu terdiri dari atas semua produk manufaktur yang di telusuri secara langsung ke output tertentu. *Overhead* pabrik biasanya memasukan semua biaya manufaktur kecuali bahan baku dan tenaga kerja langsung.

2) Bahan baku tidak langsung

Yaitu bahan baku yang di perlukan untuk penyelesaian suatu produk akan tetapi tidak di klasifikasikan sebagai bahan baku langsung karena bahan baku tersebut tidak menjadi bagian dari produk

3) Tenaga kerja tidak langsung

Yaitu tenaga kerja yang tidak dapat di telusuri langsung kekontruksi atau komposisi dari produk jadi.

3. Laba Berbasis Biaya Produksi

Perusahaan besar atau kecil yang bergerak dibidang pengolahan atau industri pasti melakukan proses dan atau mengolah bahan baku dan bahan penunjang lainnya untuk dijadikan sebuah produk, dengan menggunakan bahan baku, tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, perlengkapan, dan lain-lain. Dalam setiap tahapan proses produksi memerlukan biaya, terdapat beberapa biaya yang tidak dapat dihindari oleh perusahaan, seperti bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja, dan biaya-biaya produksi lainnya. Namun dalam proses produksi, biaya yang digunakan sering kali lebih tinggi dari standar biaya yang telah dianggarkan sebelumnya. Penyebab utama tingginya biaya produksi antara lain pemborosan bahan baku dan penolong, pemborosan waktu kerja diperusahaan, pemborosan dalam penggunaan mesin dan peralatan, pemborosan dalam menggunakan modal kerja. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan efisiensi biaya supaya terhindarkan dari kelebihan biaya produksi.

Untuk meningkatkan laba perusahaan dapat dilakukan melalui meningkatkan penjualan, mengurangi biaya, dan menggunakan aset-aset perusahaan secara lebih baik. Khususnya dalam hal biaya, terdapat beberapa langkah spesifik untuk meningkatkan laba perusahaan dengan menekan biaya. Langkah-langkah tersebut diantaranya meminimalkan pemborosan bahan baku, mengurangi biaya tenaga kerja, menggunakan mesin dan peralatan dengan benar, mengurangi pemborosan dalam penggunaan modal kerja, dan hindari menyimpan persediaan.⁴⁸

⁴⁸ Selamat dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian* (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 49

Dengan melakukan langkah-langkah tersebut, maka perusahaan dapat melakukan produksi dengan biaya yang minimal (relative, tergantung produk dan segmen pasar), dan perusahaan dapat menjual produk tersebut dengan harga yang tepat. Dengan efisiensi perusahaan juga akan mendapatkan beberapa hal antara lain: bertambahnya konsumen yang membeli produk, karena perusahaan dapat menetapkan harga produk yang tepat, kemampuan bersaing dengan perusahaan lain yang dimiliki produk yang sejenis, laba yang lebih besar karena dapat menekan biaya dengan mengurangi pengeluaran yang tidak perlu.

BAB III

GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

A. Sejarah Meubel Suka Damai Kota Bengkulu

Usaha Meubel Suka Damai terletak di Jl. Belimbing No. 49 Depan Terminal Panorama Bengkulu. Meubel Suka Damai ini bergerak dalam bidang pengolahan kayu menjadi kursi, meja, almari, pintu. Perusahaan Meubel Suka Damai ini didirikan oleh bapak Sapnil pada tahun 2002 yang sekaligus merupakan pimpinan perusahaan. Jumlah karyawan pada Meubel Suka Damai adalah 7 orang.

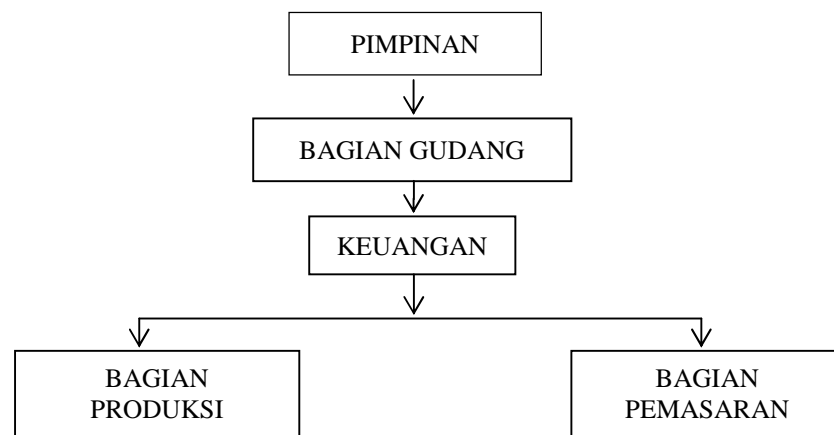
Seiring berjalannya waktu Meubel Suka Damai mulai berkembang dan permintaan dari para pelanggan pun mulai meningkat. Saat ini, Usaha Meubel Suka Damai telah berkembang cukup baik dan patut diperhitungkan oleh para pesaingnya. Adapun perkembangan produk Meubel Suka Damai dulu hanya kursi aja lalu bertambah menjadi banyak produk yang lainnya.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antar bagian-bagian komponen dan posisi dalam suatu perusahaan. Suatu ukuran organisasi memperinci pembagian aktifitas kerja dan memperhatikan tingkat spesialisasi aktifitas kerja. Dengan adanya struktur organisasi akan terlihat jelas wewenang dan tanggung jawab dari setiap bagian yang terdapat dalam organisasi atau perusahaan tersebut.

Struktur organisasi adalah bagaimana pekerjaan dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasi secara formal. Adapun struktur organisasi pada Meubel Suka

Damai masih bersifat sangat sederhana. Dalam menjalankan aktifitasnya, Meubel Suka Damai ini dipimpin dan dikoordinir langsung oleh pemilik yang juga bertindak sebagai pimpinan perusahaan. Pimpinan disini memberi perintah-perintah langsung pada karyawan sekaligus mengawasi langsung seluruh aktifitas perusahaan. Adapun struktur organisasi Mebel Suka Damai Bengkulu seperti yang terlihat pada gambar berikut:



Sumber : Meubel Suka Damai Bengkulu,

Gambar 2. Struktur Organisasi Mebel Suka Damai Bengkulu

Dari struktur organisasi di atas menjelaskan tugas yang dijalankan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan, berikut ini uraian tugas dari struktur organisasi Mebel Suka Damai Bengkulu:

1. Pimpinan

- a. Menjalankan dan memimpin perusahaan.
- b. Menentukan segala kebijakan dan pengendalian usaha.
- c. Berhak mengambil segala tindakan, baik mengenai pengurusan maupun pemilikan.

- d. Melaksanakan dan mengesahkan transaksi penjualan hasil produksi.
- e. Mengawasi pegawai dalam melaksanakan tugasnya kepada karyawan atas pelaksanaan tugas-tugas yang diberikan kepadanya.

2. Bagian Gudang

- a. Bertanggung jawab terhadap semua kegiatan yang berkaitan dengan ketersediaan barang yang ada pada saat itu untuk waktu yang akan datang.
- b. Mengkoordinasikan semua keluar masuk produk yang ada pada perusahaan untuk keperluan produksi.

3. Bagian Keuangan

Mencatat penerimaan kas dan pengeluaran kas, untuk keperluan operasional perusahaan dan kasir adalah sebagai tempat pelanggan atau pembeli membayar barang belanjanya.

4. Bagian Pemasaran

- a. Memasarkan produk kepada konsumen.
- b. Mencari strategi baru dan tepat untuk memasarkan produknya sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.
- c. Mengimbangi penjualan dengan harga pesaing pada harga pasar.

5. Bagian Produksi

- a. Mengurus jadwal produksi.
- b. Membuat laporan hasil produksi.
- c. Mengadakan pengendalian atas seluruh persiapan produksi.

- d. Menjaga dan menetapkan mutu produk.
- e. Mengawasi dan melakukan mutu produk.
- f. Mengawasi dan melakukan pengujian mutu.
- g. Mengadakan pemeliharaan dari semua peralatan yang dilakukan untuk menjalankan proses produksi

C. Aktivitas Usaha

1. Proses Produksi

Proses produksi pada Meubel Suka Damai berlangsung secara kontinyu setiap periodenya. Perusahaan Meubel Suka Damai melakukan beberapa tahapan dalam proses produksinya. Untuk pembuatan lemari, meubel Suka Damai memproduksi 32 buah lemari per produksi. Periode produksi tergantung pada penjualan. Dalam melakukan pembuatan meubel terdiri dari beberapa tahap yaitu :

- a. Tahap Pengolahan Bahan Baku
- b. Tahap Pembentukan Bagian Meubel

Bagian ini khusus membentuk meubel sesuai dengan mode atau jenis meubel yang sedang diproduksi.

- c. Pengamplasan

Bagian ini berfungsi untuk menghaluskan bagian-bagian yang masih kasar agar terlihat lebih rapi.

1) *Assembling*

Pada bagian ini setiap bagian dari produk yang telah selesai, dipertemukan sampai pada tahap penyempurnaan atau produk sudah mencapai 90 % selesai.

2) Tahap *Finishing*

Tahap ini terdiri dari sending yaitu meubel diputihkan atau diobat kemudian dijemur. Tahap selanjutnya dimelamik yang berfungsi untuk memperindah meubel.

3) Pengepakan

Bagian ini merupakan bagian terakhir dari rangkaian proses produksi, kemudian produk siap untuk dipasarkan.

3. SDM

Terdapat 7 orang karyawan bagian produksi pada mebel Suka Damai. Karyawan yang ada pada mebel Suka Damai adalah tenaga kerja yang terampil yang memang sudah lama bekerja di mebel sehingga memproduksi hasil yang maksimal. Untuk karyawan bagian pemasaran dan administrasi terdiri dari dua orang.

D. Deskripsi Pembuatan di Produk Mebel Suka Damai

1. Biaya bahan baku

Tabel 3.1. Biaya Bahan Baku lemari hias Medium

Nama barang	Jumlah barang	Harga per-satuan	Jumlah biaya
Kayu meranti 6x15x400	40	265.000	10.600.000
Triplek 9 mm meranti	10	95.000	950.000
Triplek 12 mm meranti	21	85.000	1.785.000
Triplek 15 mm meranti	20	165.000	3.300.000

Melaminto dop	14	77.000	1.082.812
Triplek lps melaminto	11	53.000	579.687
Jumlah Biaya			18.297.499

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Adapun bahan baku yang digunakan dalam membuat lemari terdiri dari kayu Meranti 6x15x400, triplek 9 mm meranti, triplek 12 mm meranti, triplek 15 mm meranti, melaminto dop, triplek lps melaminto.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel 3.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Jumlah tenaga kerja	Upah per-orang		Total gaji	
		1 unit	5 unit	1 unit	5 unit
Perakitan	5 orang	45.000	225.000	225.000	1.125.000
Finishing	2 orang	30.000	150.000	60.000	750.000
Jumlah					1.875.000

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

Adapun total biaya tenaga kerja adalah RP. 1.875.000 yang terdiri dari tenaga kerja perakitan dan tenaga kerja *finishing* dimana jumlah tenaga kerja perakitan adalah 5 orang dan *finishing* 2 orang.

c. Biaya *Overhead* Pabrik

1. Biaya Bahan Penolong

Tabel 3.3 Biaya Bahan Penolong Lemari Hias Medium

Nama barang	Jumlah barang	Harga per-satuan	Jumlah biaya
Cat Hammertone	19	43.000	817.000
Cat Menny	10	22.000	220.000
Handdle pipa C-03	9	25.000	225.000
Grendel stainless kng	12	30.000	360.000
Plat kunci L terano	9	42.500	382.500
Lem besi	5	35.000	175.000
Engsel Hinge	15	7.500	112.500

Kunci laci	13	9.500	123.500
Sekrup kpl Rt 1	13	7.500	97.500
Sekrup kpl Rt ¾"	3	6.000	18.000
Sekrup kpl Rt 2	4	12.000	48.000
Lem kuning, 1Kg	9	32.000	288.000
Lem putih, 1 Kg	5	23.750	118.750
Paku kayu, 2cm	2 pcs	12.000	24.000
Paku kayu, 3cm	3 pcs	15.000	45.000
Veneer nyatoh	9	100.000	900.000
Jumlah biaya			3.954.750

Sumber: Hasil Penelitian dan diolah, 2021

2. Biaya lain-lain

Selanjutnya adalah menghitung besarnya tarif biaya overhead pabrik. Dasar yang digunakan untuk membebankan biaya overhead pabrik adalah atas dasar biaya bahan baku. Besarnya tarif biaya overhead pabrik dapat dihitung dengan perhitungan sebagai berikut:

Biaya listrik dan telepon	=	Rp 1.125.000
Biaya perawatan mesin dan alat-alat	=	Rp 1.516.405
Biaya Asuransi	=	Rp 937.500
Jumlah biaya	=	<u>Rp 3.578.905</u>

Maka dapat dihitung harga pokok produksi lemari hias medium untuk 5 unit pada bulan Desember tahun 2016. Berikut perhitungan harga pokok produksi lemari hias medium yang terhitung berdasarkan pendekatan *Full Costing* :

BBB	=	Rp. 18.297.499
BTKL	=	Rp. 1.875.000
BOP	=	<u>Rp. 7.533.655+</u>
HPP	=	Rp. 27.706.154

Dari total harga pokok produksi diatas, dapat di hitung harga pokok produksi per unit maka digunakan perhitungan harga pokok produk per satuan yaitu sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok Per-satuan} &= \text{Jumlah Harga Pokok Produksi pesanan : Jumlah satuan produk pesanan} \\
 &= \text{Rp } 27.706.154 : 5 \\
 &= \text{Rp } 5.541.230,8 \\
 &= \text{Rp } 5.541.230 \text{ (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Biaya yang didapatkan dari perhitungan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Adapun perincian biaya tetap adalah sebagai berikut:

a. Biaya bahan penolong	Rp. 3.954.750
b. Biaya biaya asuransi	Rp. 937.000
	<hr/>
	Rp. 4.891.750

b. Biaya Variabel (*variabel cost*)

Adapun perincian biaya variabel adalah sebagai berikut:

a. Biaya bahan baku	Rp. 18.297.499
b. Biaya tenaga kerjalangsung	Rp. 1.875.000
c. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp. 2.641.905
	<hr/>
	Rp. 22.814.404

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam

Meubel Suka Damai yang berada di Kota Bengkulu, merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan yaitu produksi mebel. Dengan adanya produksi mebel tersebut tentu sangat membantu para pemakai jasa produksi yang di hasilkan, karena mebel merupakan salah satu perabotan kantor ataupun rumah tangga yang sangat diperlukan oleh siapa saja dan prospek kedepan adalah usaha yang cukup menghasilkan, tergantung bagaimana pengusaha memajemen usahanya.

Tabel 4.1
Data Informan

No	Nama	Jabatan	Alamat
1	Bapak Sapnil	Pemilik Meubel Suka Damai	Panorama

Sumber : Meubel Suka Damai Bengkulu,

Peneliti melakukan wawancara kepada informan sebagai berikut:

Peneliti bertanya sejak kapan meubel ini berdiri, maka berikut adalah

“Usaha Meubel Suka Damai ini didirikan oleh saya sendiri Bapak Sapnil pada tahun 2002. Saya sekaligus memimpin usaha ini”⁴⁹

Sudah sampai kemana saja meubel disini dipesan, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

⁴⁹ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

“Seiring berjalannya waktu Meubel kami ini mulai berkembang dan permintaan dari para pelanggan pun mulai meningkat. Saat ini, usaha kami telah berkembang cukup baik dan patut diperhitungkan oleh para pesaing. Adapun perkembangan produk sudah di pesan sampai ke kabupaten-kabupaten dan desa-desa”⁵⁰

Laba Mebel Suka Damai dengan enam konsep laba dalam Islam yang dijelaskan sebagai berikut:

2. Manipulasi dengan merahasiakan harga saat penjualan.

Pedagang harus bersifat jujur dalam menetapkan harga dan tidak menyembunyikannya. Al-ghazali mengemukakan seseorang wajib berlaku jujur dan terus terang mengenai harga pasaran pada waktu itu dan jangan merahasiakannya sedikitpun. Nabi melarang menghalang pedagang dalam perjalanan menuju pasar (*talaqqi al-ruqban*) dengan tujuan untuk membeli barang dagangan dibawah harga pasar dan melarang berlomba menaikkan harga (*al-najasy*).

Berdasarkan hasil penelitian maka pengambilan laba pada Mebel suka Damai sudah sesuai dengan ekonomi Islam dimana Mebel Suka Damai tidak merahasiakan harga. Berikut hasil wawancara nmengenai apakah pemilik usaha mengetahui pengambilan laba atau laba dalam Islam, maka berikut keterangan dari informan:

“Setahu saya, tidak ada batasan laba. Laba bisa saja banyak, bisa pula sedikit. Kecuali jika sudah ada batasan harga di pasaran dengan harga tertentu, maka tidak boleh konsumen dikelabui saat itu. Bahkan sudah sepantasnya saya sebagai pedagang memberitahukan pada pelanggannya bahwa barang ini ada dengan harga sekian dan sekian”⁵¹

3. Keuntungan dengan cara *ghubun fahisy* (tipu daya yang buruk)

⁵⁰ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

⁵¹ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

Ghubun menurut bahasa bermakna al-khada' (penipuan), ghubun adalah membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi dari harga rata-rata, atau dengan harga yang lebih rendah dari harga rata-rata. Pada dasarnya melakukan daya upaya untuk memperoleh laba dengan perdagangan diperbolehkan, sebab tujuan jual beli adalah mendapat keuntungan. Dan keuntungan itu tidak mungkin didapat kecuali dengan melakukan suatu upaya penawaran barang dengan suatu harga. Tetapi daya upaya itu jangan sampai berlebihan, misal memanfaatkan pembeli memungut keuntungan yang melebihi kebiasaan karena melihat pembeli sangat menyukai atau membutuhkan barang yang bersangkutan. Menghindari cara seperti ini termasuk perbuatan ihsan. Meskipun demikian, kalau dalam hal ini tidak terdapat unsur manipulasi, maka mengambil tambahan laba itu tidak termasuk perbuatan zalim.

Seorang muslim tidak boleh melakukan penipuan terhadap barang atau uang, sebaliknya dia wajib menjelaskan cacat yang terdapat didalam barang tersebut. Dia juga harus menjelaskan kepalsuan dalam uang tersebut. Sehingga dia tidak boleh memanipulasi barang agar mendapat keuntungan atau dijual dengan harga yang lebih tinggi. Dia juga tidak boleh memanipulasi uang agar uang tersebut bisa diterima sesuai harga barang. Karena itu Rasulullah melarang praktek tersebut. Dengan larangan yang tegas. Apabila penipuan tersebut terjadi, baik terhadap barang ataupun uang maka pihak yang tertipu berhak memilih (*khiyar*), boleh merusak transaksinya atau meneruskannya.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa Mebel Suka Damai tidak melakukan tipu daya yang buruk alam mengambil laba. Berikut wawancara kepada informan mengenai apakah pemilik usaha mengetahui perhitungan pengambilan laba atau laba dari modal yang anda keluarkan untuk memproduksi suatu barang, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“Mebel saya ini dalam menentukan produk yang akan diproduksi, dengan menentukan peralatan dan tenaga kerja langsung yang akan digunakan guna menunjang pelaksanaan proses produksi mebel. Dalam pelaksanaannya, tidak semua produk mebel akan mempergunakan peralatan dan tenaga kerja langsung sendiri-sendiri, tetapi pada umumnya akan menggunakan beberapa peralatan yang akan dipergunakan untuk memproduksi beberapa produk mebel, baik secara bergantian maupun bersama-sama. Penggunaan bahan baku dan tenaga kerja langsung di mebel ini, menghasilkan beberapa produk yang dikerjakan dengan mempergunakan bahan baku yang sama serta tenaga kerja yang sama pula. Apabila terdapat lebih dari satu macam bentuk mebel yang akan diproduksi dengan mempergunakan peralatan, tenaga kerja serta bahan baku yang sama, maka akan timbul masalah kombinasi produksi. Mebel ini selayaknya harus dapat menentukan beberapa jumlah masing-masing jenis produk mebel yang akan diproduksi, sehingga Mebel kami dapat mempergunakan masukan yang ada dengan sebaik-baiknya dan tidak ada unsur penipuan untuk memikat konsumen kami. Kami menjual barang apa adanya semua diberitahu bahan dan juga harga”⁵²

4. Keuntungan dengan cara menimbun

Penimbunan baik yang berbentuk uang tunai ataupun bentuk barang, sangatlah bertentangan dengan ajaran islam. Dalam terminologi Islam, penimbunan harta seperti emas, perak dan yang lainnya disebut *ikhtinaz*, sementara penimbunan barang-barang seperti makanan dan kebutuhan sehari-hari disebut *ikhtikar*. Islam melarang praktek penimbunan makanan pokok yang senghaja dilakukan untuk dijual jika harganya telah melambung dengan tujuan memperoleh laba sebanyak-banyaknya.

⁵² Bapak Sarnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

Penimbunan adalah orang yang mengumpulkan barang-barang dengan menunggu waktu naiknya harga barang-barang tersebut. Sehingga dia bisa menjualnya dengan harga yang tinggi, hingga warga setempat sulit untuk menjangkaunya. Makna kata *hakara* menurut bahasa adalah istabadda (bertindak seenang-wenang). Yang termasuk makna kata tersebut adalah praktek kesewenang-wenangan dengan menahan barang dagangan agar kelak dijual dengan harga mahal.

Sedangkan syarat terjadinya penimbunan adalah sampainya pada suatu batas yang menyulitkan warga setempat untuk membeli barang yang tertimbun, serta karena fakta penimbunan tersebut tidak akan terjadi selain dalam keadaan semacam ini kalau seandainya tidak menyulitkan warga setempat untuk membeli barang tersebut, maka penimbunan barang tersebut tentu tidak terjadi. Begitu pula tidak akan terjadi kesewenang-wenangan terhadap barang tersebut, sehingga bisa dijual dengan harga mahal.

Perbuatan ikhtiar oleh pedagang menunjukkan adanya motivasi *ananiyah* (mementingkan diri sendiri), tanpa menghiraukan bencana dan mudarat yang akan menimpa orang banyak, asalkan dengan cara itu dia dapat mengeruk keuntungan yang besar. *Kemudharatan* itu akan bertambah berat jika si pelanggan itulah satu-satunya yang menjual barang tersebut, atau jika telah terjadi kesepakatan dari segelobngan pedagang yang menjual barang-barang tersebut. Untuk menyembunyikan dan menimbunnya, sehingga kebutuhan masyarakat semakin meningkat, lantas mereka menaikkan harga dengan

seenaknya. Praktek seperti ini merupakan sistem kapitalisme yang bertumpu pada dua pilar pokok yaitu riba dan penimbunan.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pemilik usaha mebel Suka Damai tidak pernah melakukan penimbunan barang, maka pihak mebel ingin agar produk cepat laku dijual. Hasil wawancara kepada pemilik usaha mengenai Apakah pemilik usaha melakukan penimbunan barang saat prouk yang dijual sedang langka. Berikut hasil wawancaranya

“Tidak pernah, saya tidak pernah menimbun brang malaingin agar barang-barang saya terjual dengan cepat. Syukur-syukur kalau ada yang membeli dengan cepat”⁵³

Peneliti juga bertanya apakah anda mengetahui teknik memproduksi seberapa banyak yang harus diproduksi agar mendapatkan laba yang optimal, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“Misalnya proses pembuatan lemari dan meja kantor dimulai dengan mengumpulkan bahanbahan yang diperlukan sebagai bahan pembuatan khususnya lemari dan meja kantor menggunakan kayu masak (*Sawn Timber*). Setelah itu, kayu dan triplex diukur terlebih dahulu lalu dipotong-potong untuk dijadikan rangka dan badan lemari dan meja kantor. Selanjutnya kayu yang sudah dipotong dengan menggunakan gergaji dihaluskan dengan menggunakan mesin ketam agar kayu menjadi rapi dan halus. Setelah kayu itu di rangkai dengan menggunakan lem dan paku sebagai pengikat, setelah rangka lemari dan meja kantor selesai, kemudian ditutupi dengan menggunakan kayu dan triplex. Setelah badan lemari dan meja kantor selesai, dibuat pintu lemari dan laci meja kantor untuk dipasang dengan pengikat menggunakan engsel. Setelah pintu dan laci terpasang di pasang pemegang pintu dan laci dan memasang kunci. Setelah pemasangan kunci dan pemegang pintu dan laci maka proses perakitan di anggap selesai, selanjutnya siap untuk di amplas sebelum proses pengecatan atau pernis. Mebel sukadamai memproduksi dua jenis mebel, yakni lemari dan meja kantor.

⁵³ Bapak Sapanil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

Ternyata diketahui bahwa kombinasi produk mebel ini selama ini belum optimal, karena jumlah produksi selama ini belum memiliki laba yang maksimal. Mebel saya ini sebelumnya memproduksi mebel dengan jumlah lemari 145 unit dan meja kantor 155 unit. Namun dengan adanya bahan baku dan tenaga kerja yang tersedia maka jumlah produksi meningkat menjadi 155 unit untuk lemari dan 150 unit untuk meja kantor”⁵⁴

Adapun cara yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk yang baru agar dapat mengoptimalkan laba, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“Yang pertama itu kita harus menggunakan prinsip ekonomi engan biaya yang sekecilnya ingin menapat laba yang maksimal, jai semua biaya produksi itu di tekan, karena jika menaikkan harga untuk mendapatkan laba itu tidak bisa dilakukan. Persaingan ketat karena prouk yang kami jual ini bukan sembako atau apapun yang bisa langka maka kami tidak pernah melakukn penimbunan barang”⁵⁵

5. Keuntungan dari *mua’amalah* secara riba

Diantara perinsip keadilan dalam bidang ekonomi adalah pengharaman riba. *Syara’* telah melarang riba dengan dengan larangan yang tegas, berapapun jumlahnya baik sedikit maupun banyak. Praktek riba telah dikerjakan orang-orang dibeberapa kota Arab dimasa jahiliyah, sehingga riba tersebut dikenal dengan riba jahiliyah. Formula riba jahiliyah adlah peminjam bersedia mengembaikan jumlah pinjaman pada waktu yang telah disepakati berikut tambahannya. Pada saat jatuh tempo, si pemberi meminta jumlah pinjaman yan ulu diberikan kepada peminjam. Jika peminjam belum sanggup membayar, maka si pemberi pinjaman memberi tenggang waktu dengan

⁵⁴ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁵ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

syarat si peminjam bersedia membayarkan sejumlah tambahan lagi diatas pinjamann pokok.

Perdagangan yang adil harus bebas dari unsur riba. Jika seorang penjual menawarkan harga pada saat tertentu dan meminta harga yang lebih tinggi jika pembayaran dilakukan dikemudian hari atau menerima harga yang lebih rendah jika pembayaran dilakukan saat sebelum barang tersebut diserahkan kepada pembelinya, maka penjual itu dianggap menjalankan perdagangan berbentuk riba. Perdagangan yang demikian tidak dibenakan dalam Islam sebagaimana islam mengutuk penerima dan pembayar bunga.

Dalam Al-Quran riba ditemukan sebanyak delapan kali dalam empat surat, tiga diantaranya turun setelah Nabi SAW hijrah dan satu ayat lagi ketika nabi masih di makkah. Riba sangat berseberangan secara langsung dengan spirit kooperatif yang ada dalam ajaran islam. Orang yang kaya dalam ajaran islam diaharuskan untuk memberikan hak-hak sorang miskin dengan cara membayar zakat dan kemudian memberi sedekah sebagai tambahan dari zakat itu. Islam tidak mengizinkan kaum muslimin untuk menjadikan kekayaannya sebagai kendaraan untuk menghisap darah orang-orang miskin.

Praktek riba akan menimbulkan kematian pada kesadaran dan moralitas pada pelaku bisnis. Beban bunga akan membuat dia membutuhkan banyak keuntungan yang demikian banyak dari sesamanya. Baginya tidak ada pilihan lain kecuali harus menginfestasikan dalam sebuah bisnis yang akan memberikan jaminan yang cukup untuk menutupi beban bunga dan sekaligus bisa menabung untuk kepentingan dirinya sendiri.

2. Persentase Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu

Perspektif Laba dalam Islam

Ajaran Islam mencela usaha memaksimalkan keuntungan sebagai satu-satunya tujuan pengusaha muslim. Seorang pengusaha Islam tidak diizinkan untuk senantiasa mengejar keuntungan semata-mata dengan alasan bahwa ia senantiasa memiliki kemampuan untuk menegakkan keadilan dan kebajikan yang diinginkan oleh agama Islam. Persoalan yang dihadapi oleh pengusaha sehubungan dengan rasionalitas ekonomi dan kehenak islam adalah bahwa ia diharapkan akan bertindak untuk mendukung dan menguntungkan para konsumen.

Dengan demikian aspek utama motivasi perdagangan dalam islam adalah berdasarkan ide keadilan islam sepenuhnya, berusaha membantu masyarakat dengan cara mempertimbangkan kebajikan orang lain pada saat seorang pengusaha membuat keputusan yang berkaitan dengan kebijaksanaan perusahaanya. Dan membatasi pemaksimalan keuntungan berdasarkan batas-batas yang telah ditetapkan oleh prinsip keadilan.

Seorang muslim diperintahkan menanamkan modalnya dalam perdagangan yang halal meskipun mungkin akan menghasilkan untung sedikit jika dibandingkan dengan penanaman modal pada wilayah-wilayah haram. Hal ini berbeda dengan sistem kapitalisme syang mengutamakan motif keuntungan dari pada motif moral.

Husein Syahatah menyatakan bahwa dari studi kitab-kitab fiqih, jelas tidak ada persentasi tertentu bagi laba, tetapi hal ini tergantung pada keadaan,

sifat barang, permintaan dan situasi pasar. Untuk itu Islam menetapkan dasar-dasar dan kaidah-kaidah hukum syar'i untuk melarang monopoli, eksploitasi, penipuan, kebohongan, kecurangan, pembodohan, dan segala sesuatu yang mengakibatkan pengambilan harta orang lain secara batil. Oleh sebab itu, menurut konsep Islam nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seseorang pedagang muslim memegang peran utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi.

Mengenai keuntungan muamalah dengan cara riba, maka Mebel Suka Damai belum sesuai dengan ekonomi Islam karena Mebel Suka Damai masih melakukan praktik riba. Hasil wawancara kepada informan adapun biaya yang bapak keluarkan untuk membuka usaha ini dijelaskan oleh informan sebagai berikut:

“Awalnya dulu saya hanya punya modal 5 juta, dari situ terus berkembang sampai seperti sekarang ini. Sudah lumayan meningkat dan karena memang untuk usaha ini butuh modal besar agar usaha dapat berjalan maka kami mengajukan pinjaman ke bank dan sampai sekarang terus maju”⁵⁶

Mengenai berapakah pendapatan yang bapak dapatkan dari usaha ini, maka berikut adalah informasi dari beliau:

“Alhamdulillah pendapatan saya terus meningkat, walaupun ada masanya yang memang harus menurun, tapi alhamdulillah mebel ini maju sekarang. Dan saya mendapatkan laba”⁵⁷

Apakah mebel ini memiliki pelanggan baru dari hasil pasaran produk yang baru

“Iya, pelanggan baru pasti selalu ada asalkan kita terus promosi dan

⁵⁶ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁷ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

membuat produk engan bagus otomatis akan tersebar ke semua orang bahwa mebel kita bagus”⁵⁸

Apakah ada niat dari anda untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.

“Pastinya ada, berguyur saja dengan terus mengumpulkan omset dan laba yang terus dimasukkan ke moal, semoga usaha saya ini akan menjadi industri nantinya. Yang jelas saya juga masih tahu batasan keuntungan yang harus saya ambil. Karena persaingan juga, maka hanya mengambik keuntungan 50 % saja dan keuntungan saya ini juga bukan murni untuk saya tetapi disana ada gaji karyawan juga.”⁵⁹

Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa Usaha Mebel Sukadamai mengambil keuntungan 50% dari harga bahan dan ini masih di batas kewajaran dalam ekonomi Islam.

B. Pembahasan

1. Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif

Laba dalam Islam

Berasarkan teori bahwa Islam memiliki batasan-batasan dan kriteria dalam penentuan laba. Islam menganjurkan para pedagang tidak berlebihan dalam pengambilan laba. Ali bin Abi Thalib menganjurkan mengambil laba yang pantas agar kamu selamat dan jangan menolak laba yang kecil karena dapat menghalangi pedagang dalam mendapatkan laba yang banyak. Ibnu Khaldun pernah berkata, “sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal karena harta jika banyak, semakin besarlah labanya. Karena

⁵⁸ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁹ Bapak Sapnil, *Pemilik Meubel*, wawancara pada tanggal 23 Januari 2021

jumlah yang sedikit jika dimasukkan ke dalam jumlah yang banyak, maka menjadi semakin banyak banyak. Pernyataan lain dari Ibnu Khaldun diatas menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya bisa membawa pada pertambahan nilai (laba).

Ibnu Khaldun menambahkan tentang peningkatan putaran modal pokok dan berkata, “kenaikan harga akan mengurangi perputaran modal, sebagaimana penurunan harga akan meringankan biaya hidup orang yang bekerja, sedangkan biaya hidup dan pendapatan mereka berada diantar keduanya (akibat fluktuasi harga) serta cepatnya perubahan pasar.⁶⁰

Pernyataan lain dari Ibnu Khaldun diatas menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya juga membawa pada pertambahan nilai (laba). Ibnu Khaldun menambahkan tentang peningkatan putaran modal pokok dan berkata, “kenaikan harga akan mengurangi perputaran modal, sebagaimana penurunan harga akan meringankan biaya hidup orang yang bekerja, sedangkan biaya hidup dan pendapatan mereka berada diantar keduanya (akibat fluktuasi harga) serta cepatnya perubahan pasar.⁶¹

⁶⁰Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, penerjemah: Ahmadi Thoha Cet. III, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), h. 111

⁶¹Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, penerjemah: Ahmadi Thoha Cet. III, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), h. 119

Implementasi konsep laba dalam ekonomi Islam sudah diterapkan oleh Mebel Suka Damai adalah semua pebisnis dalam menjalankan usaha akan selalu menjaga diri dari perbuatan tercela, tidak amanah, penipuan, pengrusakan lingkungan, dan perbuatan tercela lainnya yang dilarang syariah. Laba yang di dapat pun tidak akan terakumulasi pada diri mereka sendiri melainkan terdistribusi secara proporsional juga kepada masyarakat kurang mampu. Dalam jangka panjang, penerapan konsep laba ini akan mengarah pada terciptanya suatu tatanan kehidupan ekonomi yang sejahtera dan berkeadilan, tatanan kehidupan sosial yang saling menghargai, menghormati dan tolong menolong di antara seluruh masyarakat

Elastisitas penawaran menjadi anjuran dalam mu'malah Islam sehingga melahirkan konsep harga dan laba yang adil. Mengurangi margin laba dengan menjual harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan yang pada gilirannya akan meningkatkan laba. Keseimbangan produsen dan konsumen menjadi nilai sentral, dan terealisasikan dalam laba yang wajar dan benefit bagi produsen serta hidup sederhana bagi konsumen.

Tujuan untuk mengetahui dan menekab biaya produksi dalam perspektif fiqh ekonomi khalifah Umar bin Khatab adalah sebagai berikut:

1. Merealisasikan laba seoptimal mungkin

Merealisasikan laba seoptimal mungkin berarti ketika berproduksi bukan sekadar berproduksi rutin atau asal produksi melainkan harus betul-betul memperhatikan realisasi laba, namun demikian tujuan tersebut

berbeda dengan paham kapitalis yang berusaha meraih laba sebesar mungkin.

2. Merealisasikan kecukupan individu dan keluarga

Seorang Muslim wajib melakukan aktivitas yang dapat merealisasikan kecukupannya dan kecukupan orang yang menjadi kewajiban nafkahnya.

3. Tidak mengandalkan orang lain

Umar r.a sebagaimana yang diajarkan dalam Islam tidak membenarkan/membolehkan seseorang yang mampu bekerja untuk menengadahkan tangannya kepada orang lain dengan meminta-minta dan menyerukan kaum muslimin untuk bersandar kepada diri mereka sendiri, tidak mengharap apa yang ada ditangan orang lain.

4. Melindungi harta dan mengembangkannya

Harta memiliki peranan besar dalam Islam. Sebab dengan harta, dunia dan agama dapat ditegakkan. Tanpa harta, seseorang bisa saja tidak *istiqamah* dalam agamanya serta tidak tenang dalam kehidupannya. Dalam fiqh ekonomi Umar r.a. terdapat banyak riwayat yang menjelaskan urgensi harta, dan bahwa harta sangat banyak dibutuhkan untuk penegakan berbagai masalah dunia dan agama. Sebab, di dunia harta adalah sebagai kemuliaan dan kehormatan, serta lebih melindungi agama seseorang. Didalamnya terdapat kebaikan bagi seseorang, dan menyambung silaturahmi dengan orang lain. Karena itu, Umar r.a menyerukan kepada

manusia untuk memelihara harta dan mengembangkannya dengan mengeksplorasinya dalam kegiatan-kegiatan produksi.

5. Mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi dan mempersiapkannya untuk dimanfaatkan. Rezeki yang diciptakan Allah Swt. bukan hanya harta yang berada ditangan seseorang saja, namun mencakup segala sesuatu yang dititipkan oleh Allah Swt. dimuka bumi ini sehingga dapat dijadikan sebagai alat untuk memenuhi kebutuhan dan kesenangannya. Allah Swt. telah mempersiapkan bagi manusia di dunia ini banyak sumber ekonomi, namun pada umumnya untuk dapat dimanfaatkan harus dilakukan eksplorasi dalam bentuk kegiatan produksi sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia.

6. Pembebasan dari belenggu ketergantungan ekonomi

Produksi merupakan sarana terpenting dalam merealisasikan kemandirian ekonomi. Bangsa yang memproduksi kebutuhan-kebutuhannya adalah bangsa yang mandiri dan terbebas dari belenggu ketergantungan ekonomi bangsa lain. Sedangkan bangsa yang hanya mengandalkan konsumsi akan selalu menjadi tawanan belenggu ekonomi bangsa lain.

7. *Taqarrub* kepada Allah SWT

Seorang produsen Muslim akan meraih pahala dari sisi Allah Swt. Disebabkan aktivitas produksinya, baik tujuan untuk memperoleh laba, merealisasi keamanan, melindungi harta dan mengembangkannya atau tujuan lain selama ia menjadikan aktivitasnya tersebut sebagai pertolongan dalam menaati Allah Swt.

Dalam rangka upaya pemenuhan dan pemeliharaan kebutuhan primer manusia, yaitu agama (*ad Dien*), nyawa (*an Nafs*), akal (*al 'Aql*), keturunan (*an Nasl*), dan harta (*al mal*), Islam menurunkan kaidah berupa perintah dan larangan yang bertujuan memberikan mashlahat. Islam menganggap manusia berperilakunya rasional jika konsisten dengan prinsip-prinsip Islam yang bertujuan untuk menciptakan masyarakat yang seimbang. Tauhidnya mendorong untuk yakin, Allah-lah yang berhak membuat *rules* untuk mengantarkan kesuksesan hidup.

Seorang hamba Allah dalam mengkonsumsi suatu barangan tidak semata-mata bertujuan memaksimalkan kepuasan, tetapi selalu memperhatikan apakah barang itu halal atau haram, israf atau tidak, tabzir atau tidak, memudaratkan masyarakat atau tidak dan lain-lain. Ketakwaannya kepada Allah dan kepercayaannya kepada hari kiamat membuatnya senantiasa taat kepada *rules* Allah dan Rasul-Nya. Dari perbedaan terminologi, orientasi serta landasan ideologi di antara keduanya, tentunya berdampak pada kriteria penilaian sumber dari laba itu sendiri. Dengan prinsip dan tujuan bisnis yang telah ditetapkan dalam kaidah mu'amalah, laba dalam islam tidak hanya berpatokan pada bagaimana memaksimalkan nilai kuantitas laba tersebut, akan tetapi juga menyelaraskannya dengan nilai kualitas yang diharapkan secara fitrah kemanusiaan dan Islam.

Tidak semua kebutuhan yang dipandang memiliki mashlahat dapat diproduksi, dikonsumsi, atau diperjual belikan. Mashlahat dalam Islam terbagi kepada tiga, yaitu; (1) *Al Mashalihu al mu'tabarah*; yaitu segala sesuatu yang

telah dijadikan perhatian oleh syari'ah dan dalam penetapannya mengandung mashalat atau manfaat bagi manusia. Seperti disyari'atkannya jihad, diharamkannya membunuh, minuman keras, zina, dan mencuri. Semua itu ditujukan untuk penjagaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta yang termasuk kepada tujuan utama dari syari'ah. (2) *Al Mashalihu al mulghat*; yaitu segala sesuatu yang didalamnya dianggap memiliki mashalat namun tidak nyata atau kecil kemungkinannya. Seperti adanya anggapan persamaan dalam masalah pembagian warisan antara laki-laki dan perempuan, maka anggapan tersebut tidak dijadikan sandaran oleh syari'ah walau dianggap memiliki mashlahat. Juga adanya mashlahat pertambahan laba atau laba dalam bisnis ribawi, semua itu ditolak oleh syari'ah karena sisi kerusakan dan kemudharatan yang lebih besar di dalamnya. Dan (3) *al Mashalihu al Mursalah*; yaitu, maslahat yang secara khusus tidak dijabarkan oleh nash atau tidak ada perintah maupun larangan.

Dengan tidak adanya *qorinah* tersebut, maka maslahat bisa menjadi acuan dalam menentukan suatu hukum. Seperti membangun masjid, mencetak Al-Qur'an, kitab-kitab dakwah, dan lain-lain. Untuk itu tidak semua yang dipandang dapat memenuhi kebutuhan manusia serta ada manfa'at di dalamnya dapat diperjualbelikan atau dikonsumsi oleh manusia. Laba yang merupakan hasil dari sebuah proses transaksi jual beli atau bisnis harus dinilai dari kualitasnya bukan hanya sekedar kuantitas yang diperoleh, sehingga laba tersebut dapat dinilai baik dalam Islam.

Prinsip ini sesuai dengan kaidah “*al jaza’u min jinsil al ‘amal*”, bahwa balasan itu tergantung dari perbuatannya. Maka setiap laba yang dihasilkan melalui melalui sumber yang diharamkan atau proses transaksi bisnis yang ilegal tidak diakui oleh syari’ah. Hal ini bisa dilihat melalui model-model bisnis yang dikembangkan oleh Rasulullah dalam meraih laba yang bernilai materil serta keberkahan. Untuk mendapatkan Laba yang bersih dari unsur riba dan kecurangan, Islam menentukan prinsip dasar dalam mekanisme transaksinya. Prinsip saling ridho dalam bertransaksi adalah merupakan proses yang terjadi ketika barang yang akan dijual jelas kepemilikannya, tidak termasuk barang yang diharamkan, serta jelas pula penetapan harganya. Prinsip kemudahan atau *ta’awun* dalam bertransaksi menunjukkan laba yang diperoleh bukan semata-mata untuk kepentingan egoisme sang penjual (*self oriented*). Akan tetapi lebih kepada memberikan manfa’at kepada sesama dan menutupi kebutuhan masyarakat. Setelah mempertimbangkan realita perbedaan di atas, dapat difahami bahwa laba dalam mu’amalah Islam adalah merupakan hasil produktifitas model usaha kerjasama dalam modal dan upah tanpa unsur bunga di dalamnya, yang tidak hanya menjadikan kuantitas sebagai indikator perolehannya akan tetapi juga kualitas dalam artian nilai etika yang melandasi produsen berinteraksi.

2. Persentase Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam

Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa Usaha Mebel Sukadamai mengambil keuntungan 50% dari harga bahan dan ini masih di batas

kewajaran dalam ekonomi Islam. Kebebasan dalam mengambil laba sebagaimana fatwa Syaikh Muhammad bin Sholeh al-Utsaimin yang mengatakan, "laba tidak ada batasan tertentu. Karena itu termasuk rizki Allah. Terkadang Allah memberikan banyak rizki kepada manusia. Sehingga kadang ada orang yang mendapatkan untung 100 atau lebih, hanya dengan modal 10. Dia membeli barang ketika harganya sangat murah, kemudian harga naik, sehingga dia bisa mendapat untung besar. Dan kadang terjadi sebaliknya, dia membeli barang ketika harga mahal, kemudian tiba-tiba harganya turun drastis. Karena itu, tidak ada batasan laba yang boleh diambil seseorang."

Adapun fatwa lain menurut Prof. Dr. Sulaiman Alu Isa (Guru besar di Universitas King Saud) mengatakan bahwa "tidak ada masalah dengan tambahan harga untuk suatu barang dagangan, selama bukan makanan, sehingga termasuk ihtikar (menimbun barang) yang hukumnya terlarang. Hanya saja, selayaknya tidak keluar dari harga normal, sehingga termasuk penipuan, yang menyebabkan pembeli memiliki hak pilih setelah jual beli. Sebagian ulama menetapkan batasannya adalah sepertiga. Berdasarkan sabda Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam yang diriwayatkan Bukhari dan Muslim, "Sepertiga, dan sepertiga itu sudah banyak."

Laba tidak boleh terlalu berlebihan hingga termasuk dalam penipuan. Konsumen yang membeli barang terlalu mahal, hingga terhitung penipuan, maka konsumen punya hak 'khiyar ghabn' (khiyar karena harga yang sangat tidak layak). Namun dalam kasus lain, jika harga jual melebihi harga pasar,

maka sipenjual harus menjelaskan agar sipembeli tidak tertipu, penjual harus menjelaskan bahwa harga barang yang dia jual diatas harga pasar.

Islam memperbolehkan untuk mengambil laba yang banyak dengan syarat barang tersebut bukan barang kebutuhan pokok yang dibutuhkan banyak orang, karena jika mencari laba yang sangat besar dari barang pokok akan menyebabkan harga kebutuhan pokok tersebut menjadi tinggi, dan banyak orang kesulitan untuk mendapatkannya dan terdzalimi dari pengambilan laba besar tersebut. Mengambil laba memang tidak ditentukan berapa batasan maksimal mengambil laba, namun laba tersebut tidak disebabkan karena usaha penimbunan (ihtikar), sehingga menyebabkan barang itu langka dan harganya menjadi mahal dan dapat mendzalimi banyak orang. Mebel suka damai sudah sesuai dengan ekonomi Islam karena barang yang dijual bukan kebutuhan pokok jadi tidak ada larangan mengambil laba maksimal. Meubel suka damai sudah mencapai laba optimal dengan menghemat atau meminimalisir produksi seperti upah, tenaga kerja, bahan baku dan lainnya sesuai dengan hasil wawancara.

Setiap orang yang berdagang pasti menginginkan laba dari barang dagangannya. Untuk tujuan ini, seseorang kadang mengambil laba lebih sedikit dari modal, ada yang setengahnya, dan ada pula yang mengambil laba dua kali lipat dari modalnya. Pada dasarnya, setiap orang yang berdagang diperbolehkan untuk mengambil laba dari barang dagangannya tanpa ada batasan tertentu dari syariat. Ia boleh mengambil laba sedikit atau banyak

selama tidak menzalimi orang lain dan masyarakat. Hal ini sebagaimana telah disebutkan oleh Imam Nawawi dalam kitab *al-Majmu'* berikut;

من اشترى سلعة جاز له بيعها برأس المال و بأقل منه و بأكثر منه لقوله صلى الله عليه و سلم إذا إختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم

Artinya: "Barangsiapa membeli barang dagangan, maka boleh baginya menjual dengan harga modal, lebih murah dari harga modal, atau lebih banyak. Hal ini berdasarkan sabda Nabi Saw, 'Jika dua barang berbeda jenis, maka kalian jualah sesuai kemauan kalian'"

Namun jika pengambilan laba menzalimi orang lain, maka hukumnya dilarang. Para ulama berbeda pendapat terkait batas pengambilan laba yang menzalimi orang lain dan masyarakat. Sebagian ulama berpendapat bahwa ketentuan mengambil laba barang dagangan diserahkan pada harga yang berlaku di tengah masyarakat. Di sisi lain, sebagian ulama berpendapat bahwa sudah dinilai zalim jika mengambil lebih dari 1/3 dari modal. Sebagian lagi berpendapat, jika mengambil laba lebih dari 1/6 dari modal, maka sudah dinilai menzalimi orang lain. Hal ini sebagaimana disebutkan dalam kitab *Yas-alunaka fī al-Din wa al-Hayah* berikut;

ولكن الدين ينهى عن الربح الفاحش وهو الذى يزيد عن الحد المعروف المألوف بين عامة الناس. وقد اختلفوا فى تقدير هذا الحد فقال بعضهم : إن الربح غير الفاحش أو الذى لاغبن فيه ولا ظلم هو ما كان فى حدود الثلث. وبعضهم قال : هو ما كان فى حدود السدس. وقال بعضهم : إن الحد المنقول فى ذلك المجال هو ما جرت به العادة.

Artinya: "Akan tetapi agama melarang pengambilan laba yang jelek, yaitu laba yang melebihi batas yang berlaku di tengah masyarakat. Para

ulama berbeda pendapat terkait ukuran pengambilan laba yang jelek ini. Sebagian mengatakan, laba yang tidak jelek atau laba yang tidak ada penipuan dan kezaliman adalah laba yang masih berada dalam batas 1/3 dari modal. Sebagian mengatakan, masih dalam batas 1/6 dari modal. Sebagian lagi mengatakan, batasnya ditentukan pada kebiasaan masyarakat.

Setelah para ulama sepakat bahwa mencari laba merupakan salah satu tujuan perdagangan, mereka membahas tentang batas maksimal pengambilan laba yang diperbolehkan oleh syariat. Masih menurut Prof. DR. Wahbah Az-Zuhaili, pada dasarnya Islam tidak memiliki batasan atau standar baku tentang pengambilan laba atau laba. Pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, laba yang berkah adalah laba yang tidak melebihi sepertiga harga modal. Syaikh Fauzan bin Shalih al-Fauzan juga berpendapat, tidak ada batas laba yang boleh diambil dalam penjualan. Karena Allah ta'ala menghalalkan jual beli tanpa mengkaitkannya dengan batas laba tertentu. Pernyataan dua ulama di atas selaras dengan hadits shahih berikut ini. Sahabat 'Urwah al-Bariqiy menyatakan bahwa Nabi Saw pernah memintanya untuk membeli seekor kambing. Beliau memberinya uang 1 dinar untuk itu. Lantas 'Urwah membeli dua ekor kambing dengan uang 1 dinar itu dan menjual salah satunya seharga 1 dinar. Maka ia datang kepada Rasulullah dengan seekor kambing dan uang 1 dinar. Nabi pun mendoakan keberkahan baginya dalam transaksinya. Hadits ini diriwayatkan oleh Imam Ahmad, Imam al-Bukhari, Imam Abu Dawud, dan Imam at-Tirmidziy.

Hadits di atas jelas-jelas memberitahukan bahwa 'Urwah mengambil laba 100 %; ia membeli seekor kambing seharga ½ dinar dan menjualnya seharga 1

dinar. Dan hal itu tdk diingkari oleh Rasulullah. Sekiranya hal itu tidak diperbolehkan, niscaya Rasulullah saw mengingkarinya. Juga selaras dengan riwayat yang menceritakan perdagangan yang pernah dilakukan oleh Zubair bin 'Awwam salah seorang sahabat yang dijamin masuk jannah. Zubair pernah membeli sebidang tanah yang cukup luas di wilayah Madinah seharga 170.000, kemudian ia menjualnya dengan harga 1.600.000. Maknanya, Zubair mengambil laba lebih dari 9 kali lipat dari harga belinya.

Kebebasan yang dimiliki oleh penjual barang ini mestinya diikuti dengan etika, adab, dan akhlak islami. Seyogianya pedagang memperhatikan kondisi perhukuman di daerah tempat dia berdagang. Jangan sampai seorang pedagang mengeruk laba sebanyak-banyaknya saat orang-orang membutuhkan barang. Jangan sampai terjadi kemudharatan dialami oleh lingkungan sekitarnya gara-gara ia menjual barang terlalu mahal sehingga mereka tidak mampu membelinya. Apalagi jika ia adalah pemasok utama atau bahkan pemasok satu-satunya.

Para ulama juga mensyaratkan, dalam mengambil laba itu seseorang tidak boleh melakukan praktik penipuan, kecurangan, dan kezhaliman. Dalam hal ini Syaikh Fauzan memberikan keterangan lebih lanjut bahwa mengambil laba berapa pun boleh jika memang laba yang direncanakan tersebut masih dibenarkan dan masih sesuai dengan aturan syariat. Ia tidak boleh jika tidak sesuai dengan aturan syariat, misalnya laba ribawi atau berupa tambahan pembayaran yang tergolong riba.

Syaikh menambahkan, tidak boleh juga apabila besarnya laba tersebut membuat orang-orang fakir tidak bisa memenuhi kebutuhan mereka. Seseorang tidak boleh membuat orang lain tidak bisa memenuhi kebutuhan dasarnya. Jika laba yang direncanakan tersebut masih wajar (tidak jauh dari harga pasaran), atau memang dipengaruhi oleh kenaikan harga-harga barang, maka hal ini tidak mengapa. Sementara menurut Ibnu Arabi, meskipun penjual diperbolehkan mengambil laba tanpa batasan tertentu, namun biasanya tidak terlalu besar. Terlebih lagi jika kondisi pembeli tidak mengetahui harga pasar. Ibnu 'Arabi mengategorikan hal tersebut dengan orang yang makan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar, di samping itu juga masuk dalam kategori penipuan

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Laba Mebel Suka Damai dengan enam konsep laba dalam Islam a. Keuntungan memperdagangkan barang haram. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa produk yang dijual oleh Mebel Suka Damai adalah halal sebagaimana yang dikatakan oleh pemilik usaha bahwa barang yang dijual adalah perabotan kantor ataupun rumah tangga berbagai jenis dan juga bentuk yang bervariasi. b. Manipulasi dengan merahasiakan harga saat penjualan. Berdasarkan hasil penelitian maka pengambilan laba pada Mebel Suka Damai sudah sesuai dengan ekonomi Islam dimana Mebel Suka Damai tidak merahasiakan harga. c. Keuntungan dari jalan menipu dan menyamar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa Mebel Suka Damai tidak menipu dan menyamar untuk memperoleh laba yang maksimal. d. Keuntungan dengan cara *ghubun fahisy* (tipu daya yang buruk). Berdasarkan hasil penelitian bahwa Mebel Suka Damai tidak melakukan tipu daya yang buruk dalam mengambil laba. e. Keuntungan dengan cara menimbun. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pemilik usaha mebel Suka Damai tidak pernah melakukan penimbunan barang, maka pihak mebel ingin agar produk cepat laku dijual. f. Keuntungan dari *mua'amalah* secara riba.
2. Persentase Laba Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam, maka keuntungan yang didapatkan mebel

masih sesuai dengan ekonomi Islam karena mengambil keuntungan dengan sewajarnya sesuai dengan harga pasaran yaitu 50%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa saran maupun penelitian lanjutan yang diuraikan sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan, dalam penentuan harga jual disarankan perusahaan dapat melihat dulu harga di pasaran agar bisa menentukan laba yang maksimal tetapi tetap pada konsep laba alam Islam yang menjaga diri dari perbuatan tercela, tidak amanah, penipuan, pengrusakan lingkungan, dan perbuatan tercela lainnya yang dilarang syariah.
- b. Bagi pembeli sebaiknya mencermati jenis produk yang dihasilkan oleh mebel, apakah merupakan sejenis produk atau multi produk. Sehingga dapat diketahui metode yang paling tepat untuk menghitung harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anto, M.B. Hendrie. *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*. Yogyakarta: EKONISIA. 2013.
- Arianti, Fitri. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tenaga Kerja Pada Industri Mebel Kayu Skala Besar Dan Sedang Di Kabupaten Jepara Periode Tahun 1994–2000*”, *Skripsi, Universitas Diponegoro Semarang, 2003*.
- Burn, Gayle Ray. *Akuntansi Biaya Dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2010.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran Terjemahan*. Bandung: CV Darus Sunnah, 2015.
- Hafidhuddin, Didin. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani Press. 2002
- Iwan, Triyuwono dan Moh. As’udi, *Akuntansi Syariah: Memformasikan Konsep Laba dalam Konteks Metafora Zakat*. Jakarta: Salemba Empat. 2001.
- Mulyadi. *Akutansi Biaya*. Yogyakarta:STIE YKPN. 2012.
- Nurlaela, Siti. “*Strategi Pengembangan Usaha Melalui Penguatan Manajemen, Pemasaran, Dan Keuanganindustri Kreatif Kerajinan Mebel Ekspor Di Kabupaten Klaten*”, *Jurnal, Universitas Islam Batik (Uniba) Surakarta, Seminar Nasional IENACO – 2015 ISSN: 2337 – 4349*
- Purnama, Jaka. “*Optimalisasi Keuntungan Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Goal Programming Pada UKM Furnitur*”. Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Jl. Semolowaru 45 Surabaya, 60118, Indonesia. Seminar dan Konferensi Nasional IDEC ISSN: 2579-6429 2018 Surakarta, 7-8 Mei 2018
- Riwayadi. *Akuntansi Manajemen*. Padang: Andalas University Press. 2006.
- Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Prenada Media group. 2012.
- Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Prenada Media group. 2012.
- Samryn. *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Prenada Media group. 2012.

- Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga. 2012.
- Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga. 2012.
- Selamet dan Sumardi. *Akutansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga. 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Sujarweni, Wiratna. *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2015.
- Supriyono. *Akutansi Biaya Pengeumpulan Biaya dan Penentuan HP Produksi ke V*. Yogyakarta: Penerbit BPFE. 2015.
- Surjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Indeks. 2013.
- Surjadi, Lukman. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Indeks. 2013.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta. 2008.
- Zeynep. "Islamic Business Ethics and Its Impact On Strategic Business Decision Making Process Of Muslims". *International Journal Business Administration*. 2009.

L

A

M

P

I

R

A

N

Bengkulu, 13 November 2020

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
IAIN Bengkulu
Di-
Bengkulu

Perihal : Mohon Penunjukan Pembimbing

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Andri Syafridi

Nim : 1611130215

Prodi/Semester : Ekonomi Syariah/8

Dengan ini mengajukan permohonan Penunjukan Pembimbing Skripsi.

Judul Skripsi : Analisis Optimalisasi Laba Berbasis Biaya Produksi pada Usaha Meubel
Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam

Sebagai bahan pertimbangan bersama ini saya lampirkan :

1. Surat bukti selesai seminar
2. Proposal rangkap 3

Demikianlah permohonan ini, atas perkenan dan kebijaksanaannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pemohon



Andri Syafridi

1611130215



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu

Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51173

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 1374/In.11/F.IV/PP.00.9/11/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, MA
NIP. : 196606161995031003
Tugas : Pembimbing I

2. N A M A : Amimah Oktarina, ME
NIP. : 199210212018012001
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Andri Syafridi
NIM. : 1611130215
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi : ANALISIS OPTIMALISASI LABA BERBASIS BIAYA PRODUKSI PADA USAHA MEUBEL SUKA DAMAI KOTA BENGKULU PERSPEKTIF LABA DALAM ISLAM.

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu

Tanggal : 16 November 2020


Dr. Asmuni, MA
NIP. 197304121998032003

Tembusan:

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0376) 51171, 51172 Fax. (0736) 51171

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Pembimbing I : Dr. Nurul Hak, M.A
NIP : 196606161995031002
Nama Mahasiswa : Andri Syafriadi
Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1611130215
Judul Skripsi : Analisis Laba Berbasis Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba Dalam Islam

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	12 Januari 2021	Proposal	Acc	
2.	12 Januari 2021	proposal	Acc	
3	24 Maret 2021	Rumusan Masalah	Perbaiki	
4	24 Maret 2021	Kesimpulan	Perbaiki	
5	19 April 2021	BAB I dan II	Acc	
6	19 April 2021	BAB III dan IV	Acc	
7	19 April 2021	BAB III dan IV	Acc	

Bengkulu, 21 April 2021

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Des Istaini, MA
NIP. 197412022006042001

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, M.A
NIP 196606161995031003

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

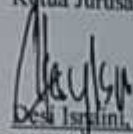
Nama : Andri Syafriadi Program Studi : Ekonomi Syariah
 NIM : 1611130215 Pembimbing II: Amimah Oktarina,ME
 Judul Skripsi : Analisis Laba Pada Usaha Mebel Suka Damai Kota Bengkulu
 Perspektif Laba Dalam Islam.

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf
1.	Rabu / 18-11-2020	BAB 1-3	1. Perbaiki bab 1-3 2. Tekankan pada pandangan islam akan laba 3. Buat pedoman wawancara 4. Lembar bimbingan	f
2.	Senin/ 23-11-2020	BAB 1-3 Pedoman Wawancara	1. Buat pedoman wawancara lebih ke optimal laba dalam islam	f
3.	Selasa/ 15-12-2020	BAB 1-3 Pedoman wawancara	1. Teori indicator laba 2. Pedoman wawancara harus berdasarkan indicator dari bab II 3. Buat pertanyaan tentang laba	f
4.	Selasa/ 28-12-2020	Bab 1-3 Pedoman wawancara	1. Pertanyaan tentang laba dalam islam 2. Seperti apa laba berbasis biaya produksi	f
5.	Senin/ 01-02-2021	BAB 4	1. Halaman minal 60 halaman 2. Pertegas analisis laba pada mebel apakah sudah sesuai dengan laba dalam islam? Indikatornya apa? 3. Tujuan optimalnya dimana?	f
6.	Sabtu /20-02-2021	BAB 4 pedoman wawancara	1. Buat pedoman lebih ke optimalisasi laba menurut laba dalam islam	f


7.	Selasa/23-03-2021	Bab 2 Bab 4	1. Tambahkan teori dari buku mengenai laba dalam Islam 2. Hapus yang tidak perlu	f
8.	Selam-23-3-2021	1-5	Ata sibang	f

Bengkulu, Februari 2021

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Islam


Desi Ismail, MA
Nip. 197412022006042001

Pembimbing II


Aminah Oktarina, ME
NIP. 199210212018012001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51278-51171-51172-53878 Faksimil (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 0119/In.11/F.IV/PP.00.9/01/2021
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Bengkulu, 22 Januari 2021

Kepada Yth.
Pimpinan Usaha Meubel Suka Damai
Kota Bengkulu.
di-
Bengkulu

Assalamu'alaikumWr.Wb

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi
Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun
Akademik 2020/2021 atas nama :

Nama : Andri Syafriadi

NIM : 1611130215

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi
data penulisan skripsi yang berjudul : Analisis Optimalisasi Laba Berbasis
Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif
Laba Dalam Islam.

Tempat Penelitian : Meubel Suka Damai Kota Bengkulu.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui

An. Dekan

Wakil Dekan I

Dr. Nurdin Hak, MA

NIP. 19660616199503100

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Sapnil
Jabatan : Pemilik Meubel

Menerangkan bahwa

Nama : Andri Syafridi
NIM : 1611130215
Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Telah selesai melakukan penelitian tentang Analisis Laba Berbasis Biaya Produksi Pada Usaha Meubel Suka Damai Kota Bengkulu Perspektif Laba dalam Islam pada tanggal 25 Januari sampai 08 Februari 2021.

Surat keterangan ini dibuat atas permintaan mahasiswa bersangkutan dalam keperluan penulisan skripsi program sarjana (S-1) pada program studi Ekonomi syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Bengkulu.

Demikian surat ini dibuat agar bias dipergunakan sebagaimana mestinya

Pemilik Meubel



PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS LABA PADA USAHA MEUBEL SUKA DAMAI KOTA BENGKULU PERSPEKTIF LABA DALAM ISLAM

Nama : Andri Syafriadi
Nim : 1611130215
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fkonomi dan Bisnis Islam

Nama :
Alamat :
Usia :
Pekerjaan :

A. Pertanyaan Untuk Pemilik Meubel

1. Sejak kapan meubel ini berdiri?
2. Sudah sampai kemana saja meubel disini dipesan?
3. Apa saja produk meubel ini?
4. Apakah anda mengetahui pengambilan keuntungan atau laba dalam Islam?
5. Apakah anda mengetahui batas pengambilan laba keuntungan dalam Islam?
6. Apakah ada mengambil keuntungan yang besar dari modal yang anda gunakan?
7. Apakah anda mengetahui bagaimana pengambilan laba yang berbasis dengan biaya produksi?
8. Apakah anda mengetahui perhitungan pengambilan keuntungan atau laba dari modal yang anda keluarkan untuk memproduksi suatu barang?
9. Apakah ada melakukan pengembangan produk atau teknologi baru?
10. Bagaimana anda meminimalkan penggunaan bahan baku?
11. Berapa biaya yang bapak keluarkan untuk membuka usaha ini?
12. Berapakah pendapatan yang bapak dapatkan dari usaha ini?
13. Apakah bapak sudah mendapatkan keuntungan dalam usaha ini?
14. Berapa besar keuntungan yang bapak dapatkan dalam menjalankan usaha meubel ini?


15. Apakah bapak pernah mengalami kerugian selama menjalankan usaha meubel ini?
16. Bagaimana cara anda mengurangi biaya untuk tenaga kerja?
17. Apakah meubel ini memiliki pelanggan baru dari hasil pasaran produk yang baru?
18. Apakah ada niat dari anda untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar?
19. Apakah anda mengetahui teknik memproduksi seberapa banyak yang harus diproduksi agar mendapatkan laba yang optimal?
20. Cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk yang baru agar dapat mengoptimalkan laba?

Bengkulu, 26 Desember 2020

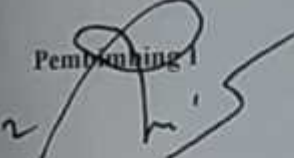
Penulis

Andri Syafriadi
NIM.1611130215

Pembimbing II


Amimal Oktarina, ME
NIP. 199210212018012001

Pembimbing I


Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003





