

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teoritis**

##### **1. Sistem Informasi Akuntansi**

###### **a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Secara bahasa kata “sistem” diambil dari dua bahasa, yaitu Yunani (sustem) dan Latin (systema) yang mempunyai makna sebagai kumpulan yang memuat banyak unsur saling berhubungan yang berfungsi mengembangkan suatu informasi. Hall mengatakan bahwa sistem adalah sekelompok unsur yang menyatu padu untuk mencapai suatu tujuan. Sistem juga dikatakan sebagai jaringan kerja yang terstruktur, saling terkait dan tersambung, untuk mencapai sebuah sasaran. (Mardi, 2011)

Dari beberapa makna “sistem” secara bahasa kemudian disimpulkan bahwa sistem merupakan sekumpulan unsur yang saling menyatu padu, berkaitan dan berhubungan guna melakukan kegiatan-kegiatan untuk mencapai cita atau tujuan yang telah dibuat. (Mulyadi, 2001)

Adapun informasi diartikan sebagai data yang telah diolah dan berguna sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat. Maka dari itu, sistem informasi dapat diartikan sebagai sistem pengolah data menjadi informasi demi kemajuan bisnis perusahaan.

Hall juga berpendapat mengenai informasi bahwa data yang telah tersusun secara rapi sehingga pemakai dapat menentukan apakah dia harus berbuat atau tidak. (Hall, 2001)

Dari hasil definisi kata (terminologi) terhadap kata informasi, maka peneliti menyimpulkan informasi adalah hasil dari pemrosesan data menjadi sebuah bentuk yang harus terjamin keabsahannya dan akurat. Informasi haruslah sesuai dengan fakta yang terjadi sehingga dapat mencapai tujuan tertentu. Selain itu, sebuah informasi haruslah bermanfaat yang ditandai dengan memiliki kualitas yang sangat baik. (Ishak & Sugiono, 2015)

Sedangkan akuntansi identik dengan praktek transaksional yang dapat dibuktikan dengan faktur yang akan disajikan baik dalam bentuk jurnal, buku besar, atau neraca lajur sehingga membentuk sebuah informasi terhadap laporan keuangan yang digunakan oleh pihak khusus.

Bodnar mendefinisikan akuntansi sebagai proses mengumpulkan, mengkomunikasikan dan menganalisis informasi ekonomis sebuah badan usaha dengan pihak lainnya. (Bodnar & William, 2003) Dari pengertian di atas disimpulkan bahwa para pihak yang terlibat secara langsung dalam kegiatan akuntansi merupakan mereka yang secara nyata benar memiliki kemampuan dan kompetensi di bidang masing-masing sehingga informasi yang dihasilkan berkualitas dan menampilkan hasil kinerja dari perusahaan.

Dalam islam dikenal sebuah istilah yaitu akuntansi syariah. Kata akuntansi ditambahkan kata syariah seolah memiliki makna tersendiri. Dalam islam, akuntansi syariah adalah sama dengan akuntansi pada umumnya. Akan tetapi akuntansi syariah harus memperhatikan rambu peringatan agar transaksi atau akad tidak rusak dan tetap berpegang teguh pada prinsip syariah, seperti menghindari riba, penipuan dan lainnya. (Harahap, 2020). Maka dari itu, akuntansi syariah dapat dikatakan sebagai praktek transaksional berdasarkan aturan yang telah ditetapkan oleh Tuhan Yang Maha Esa, Allah subhanahu wa ta'ala. Informasi yang dimuat dalam akuntansi syariah tidak hanya terpaut pada data keuangan saja akan tetapi bagaimana pergerakan perusahaan apakah masih menganut prinsip syariah atau ketetapan Allah subhanahu wa ta'ala. (Hendra Harmain, 2019)

Isgiyarta mendefinisikan akuntansi sistem informasi yang sangat berguna untuk mengukur kegiatan bisnis dalam perusahaan, membuat laporan hingga memperlihatkan hasilnya kepada pengambil keputusan. Akuntansi merupakan profesi dengan menggunakan teori dan aturan tertentu guna mencari data hingga melaporkan informasi yang berkualitas mengenai tujuan sebuah organisasi. (Isgiyarta, 2009) Terdapat beberapa tahapan dalam akuntansi diawali dengan pencatatan hingga menampilkan

informasi yang dibutuhkan. Dari beberapa makna di atas maka dapat disimpulkan:

- 1) Akuntansi adalah tahapan identifikasi, pengukuran hingga pelaporan mengenai ekonomi.
- 2) Informasi yang telah berhasil disampaikan kemudian diharapkan dapat berguna bagi pengambil keputusan.

Pengertian sistem informasi akuntansi menurut para ahli :

Widjajanto mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai sistem yang disusun dari berbagai macam unsur, seperti dokumen, alat komunikasi dan lainnya yang bertransformasi menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Mulyadi mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi adalah catatan, laporan dan susunan dokumen-dokumen yang disajikan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen yang dapat memudahkan perusahaan. (Mulyadi, 2001)

Santoyo menyampaikan makna sistem informasi akuntansi sebagai sebuah struktur yang satu padu merubah data transaksional keuangan menjadi informasi akuntansi bertujuan memenuhi kebutuhan informasi bagi para pengguna. (Gondodiyoto, 2007)

Sistem informasi akuntansi merupakan susunan yang terdiri dari beberapa unsur yang dibuat untuk merubah data keuangan menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen. Sistem informasi akuntansi dikatakan memiliki manfaat dan kualitas yang baik harus terdapat beberapa karakteristik, seperti relevan, dapat dipahami dan lainnya.

Dari banyaknya definisi terhadap istilah dari kata yang akan dibahas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah penyatuan sumber daya, seperti manusia dan peralatan yang mendukung, kemudian merancang informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi sangat erat kaitannya dengan transaksi yang dilakukan secara tradisional karena diukur dalam bentuk uang. Sistem informasi akuntansi memiliki konsep kinerja yang sistematis memuat berbagai sistem dan memakai akuntansi pemasukan ganda. Artinya, setiap transaksi berkaitan dengan adanya barang yang diberikan dan adanya barang yang diterima. (M. Scott, 2004)

#### **b. Tujuan dan Faktor–faktor yang Mendorong Perkembangan Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi memiliki tujuan sebagai berikut:

- 1) Memberikan informasi kepada pihak intern untuk mengelola kegiatan usaha dan mencatat praktek transaksional dengan biaya klerikal yang minimum.
- 2) Memperbaiki sistem yang terdahulu berkenaan dengan faktual dan kualitas informasi.
- 3) Menyiapkan catatan pertanggungjawaban, memperbaiki kinerja.
- 4) Menjaga perlindungan kekayaan perusahaan. (Gondodiyoto, 2007)

Dari beberapa tujuan sistem informasi akuntansi yang telah disebutkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan sistem informasi akuntansi erat kaitannya dengan praktek transaksional atau non-transaksional menjadi sebuah informasi.

Berikut faktor yang membuat sistem informasi akuntansi terus berkembang, yaitu:

- 1) Terjadi perkembangan terhadap sistem pengolahan data hingga peralatannya yang memudahkan proses tersebut dapat berjalan dengan baik. Sehingga tidak hanya dapat menyajikan laporan keuangan, bahkan dapat menyajikan informasi keuangan dan non keuangan suatu perusahaan.
- 2) Membantu perusahaan agar dapat melakukan kinerjanya dengan lebih maksimal.

- 3) Meningkatnya kompleksitas organisasi sehingga pemberdayaan terhadap sistem informasi akuntansi menjadi terus meningkat.
- 4) Dengan adanya sistem informasi akuntansi akan lebih hati-hati dalam mengambil sebuah keputusan.
- 5) Menjadi media komunikasi bisnis seiring terjadinya globalisasi pergerakan manusia di bidang ekonomi.

### c. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Ada beberapa unsur dalam sistem informasi akuntansi, yaitu: (E. Cushing, 1992)

#### 1) Peralatan

Unsur ini berfungsi sebagai unsur yang dibuat dan dipakai untuk mempercepat penyampaian hasil informasi, seperti mengolah data, perhitungan dan kerapian hingga menyajikannya sebagai informasi.

#### 2) Formulir

Formulir atau dokumen adalah unsur pokok yang berfungsi untuk mencatat segala jenis transaksi yang berlangsung..

#### 3) Manusia

Unsur inilah yang menjadi hal yang utama. Sebab dengan adanya manusia, maka sistem informasi dapat dibuat dan dijalankan sehingga menghasilkan informasi sesuai dengan apa yang diharapkan.

#### 4) Catatan

Dalam unsur ini terdapat bagian-bagian sebagai berikut:

##### a) Prosedur

Hal ini berkaitan dengan tahapan atau langkah untuk melakukan suatu tugas pekerjaan.

##### b) Jurnal

Jurnal berfungsi sebagai catatan untuk mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dalam sistem informasi.

##### c) Buku besar

Memuat banyak rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang ada dalam jurnal.

d) Laporan

Laporan merupakan hasil yang paling terakhir dalam sistem informasi akuntansi yang berbentuk menjadi laporan keuangan dan manajemen. (Sitompul, 2015)

Sistem informasi akuntansi dinilai telah efisien dan efektif haruslah memiliki prinsip dasar yang terkandung di dalamnya, yaitu ketidakefektifan biaya. Sistem informasi akuntansi haruslah efektif biaya, tidak boros. Sistem informasi akuntansi juga dikatakan bermanfaat jika memiliki data yang faktual, akurat dan lainnya. Serta harus bisa fleksibel demi permintaan sesuai yang dibutuhkan. (Weygandt, 2007)

**d. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi setidaknya memiliki enam fungsi utama, yaitu:

- 1) Mengumpulkan data
- 2) Memproses data
- 3) Memanajemen data
- 4) Menjaga data
- 5) Membuat informasi
- 6) Mempertimbangkan perancangan sistem pemrosesan.

**e. Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi**

Mc Leod berpendapat bahwa sistem informasi akuntansi memiliki perbedaan karakteristik, yaitu: (Mc. Leod, 2001)

- 1) Mempunyai prosedur yang standar. Aturan dan kegiatan yang didapat sangat menentukan tentang cara melaksanakan dan mengolah data. Adapun terhadap kegiatan pengolahan data pada dasarnya dilakukan dengan cara yang sama.

- 2) Berfokus historis. Informasi yang telah dihasilkan dan disajikan melalui sistem informasi akuntansi secara langsung akan menampilkan dan menjelaskan keadaan perusahaan di masa lalu.
- 3) Melaksanakan tugas. Dalam menjalankan tugasnya perusahaan tidak memutuskan untuk melakukan kegiatan usaha atau tidak. Melainkan, telah diatur oleh undang-undang untuk menjaga catatan kegiatan usahanya. Selain itu ada elemen yang membutuhkan informasi itu seperti lingkungan pemerintah, pemilik saham dan lainnya. Akan tetapi, pihak perusahaan tetap harus menyajikan data transaksional dan non-transaksional dalam sistem informasi akuntansi sebagai cara mencapai dan menjaga pengendalian dalam perusahaan.
- 4) Menangani data yang rinci. Setiap kegiatan transaksional ataupun non-transaksional seluruhnya tetap dilakukan pencatatan. Karena setiap pencatatan dalam pengolahan data akan menampilkan perjalanan perusahaan dengan adanya jejak audit (audit trail).
- 5) Menyediakan informasi pemecah masalah minimum. Sistem informasi akuntansi akan menghasilkan sebagian output informasi bagi manajer perusahaan.

#### **f. Pengguna Sistem Informasi Akuntansi**

Ada beberapa pihak yang bersentuhan langsung dengan sistem informasi akuntansi, yaitu:

##### 1) Pihak Eksternal

Ada beberapa golongan luar (ekstern) yang memerlukan informasi dari sebuah perusahaan baik mengenai transaksional atau pengambilan keputusan. Golongan tersebut diantaranya:

- a) Levansir
- b) Pemegang saham
- c) Pemberi pinjaman
- d) Pelanggan
- e) Pemerintah
- f) Pegawai.

## 2) Pihak Internal

Pihak internal adalah mereka yang secara langsung berhubungan dengan perusahaan, termasuk manajer perusahaan. (E. Cushing, 1992)

### g. Sistem Informasi Akuntansi Dalam Perspektif Islam

Sistem informasi akuntansi mengajarkan kepada manusia agar lebih waspada dalam mengambil langkah atau keputusan. Seperti yang dijelaskan di awal, sistem informasi akuntansi merupakan informasi yang berguna bagi para pemakainya. Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا  
عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ (6)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila orang munafik datang kepadamu dengan membawa berita, maka tunggu lah hingga sampai kebenaran mengenai berita itu datang supaya tidak terjadi kebodohan bagi suatu kaum sebab dirimu sehingga kamu menyesal atas yang telah diperbuat.”<sup>1</sup>

Melalui ayat di atas Allah subhanahu wa ta’ala menegaskan tentang pengolahan informasi. Menjelaskan bagaimana cara kita sampai kepada informasi tersebut hingga menyampaikannya kembali kepada orang lain. Adapun informasi yang diterima harus dibuktikan pula kebenarannya. Sehingga apa yang akan disampaikan nantinya akan dapat bermanfaat dan tidak merugikan orang lain.

## 2. Bagi Hasil

### a. Pengertian Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem perjanjian yang dibentuk dalam sebuah ikatan antara dua pihak dalam menjalankan aktivitas usaha atau bisnis. Hal ini berkaitan mengenai kesepakatan antara kedua pihak

---

<sup>1</sup>Q.S Al-Hujurat (49) : 6.

terhadap pembagian laba (profit) di antara mereka. Selain itu, jika dikaitkan dengan bagi hasil yang ada pada perbankan syariah, maka hal ini akan mengacu kepada ciri khusus, yaitu harus patuh akan ketentuan syariat. Artinya, pembagian untung harus ditentukan di awal sebelum melakukan 'aqd (perjanjian). Jumlah nominal dari pembagian ini ditentukan sesuai kesepakatan bersama diantara kedua belah pihak dengan adanya rasa kerelaan tanpa unsur paksaan pada masing-masing pihak.

Bagi hasil merupakan pembagian terhadap hasil usaha antara dua pihak yang melakukan kerja sama, yaitu penyedia dan pengelola yang telah melakukan kesepakatan. Antonio mendefinisikan bagi hasil yaitu pembagian keuntungan usaha oleh pengelola dan pemodal. (Syafi'i Antonio, 2001)

Ada dua istilah bagi hasil yang dikenal dalam perbankan syariah, yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*. Kedua model bagi hasil ini memiliki cara dan kelebihan serta kekurangan tersendiri dalam melakukan proses bagi hasil usaha yang dilakukan.

#### 1) *Profit Sharing*

Secara bahasa *profit sharing* dapat diartikan sebagai pembagian dari sebuah hasil yang menguntungkan. Sedangkan dalam istilah ekonomi sering dikenal sebagai pembagian untung (laba). (Muhammad, 2002) Sebuah perusahaan dikatakan profit, ketika seluruh pendapatan itu jauh lebih besar dari apa yang telah dikeluarkan. Itulah yang dimaksud dengan profit. Sehingga, *profit sharing* menjadi salah satu model atau jenis bagi hasil dimana seluruh hasil bersih dari apa yang didapat lalu dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

#### 2) *Revenue Sharing*

*Revenue sharing* adalah dua istilah bahasa Inggris yang sangat berbeda. Jika diartikan secara bahasa *revenue* artinya, apa yang dihasilkan (pendapatan). Sedangkan *sharing* merupakan bentuk kata kerja sedang melakukan dari bentuk, *share* artinya membagi. Maka dari itu,

terbentuk sebuah istilah *revenue sharing* yang dapat diartikan sebagai satu model pembagian hasil berdasarkan pada pendapatan dari pengelola dana. Artinya, apa yang telah didapatkan belum dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan penghasilan.

Prinsip kedua model bagi hasil di atas saling memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri. *Profit sharing*, semua pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian kerjasama akan mendapatkan hasil sesuai kesepakatan, jika mengalami kerugian maka keduanya siap menanggung resikonya tanpa mendapatkan apapun. Oleh karena itu, kejujuran dan keadilan adalah dua konsep yang harus diterapkan dalam model pembagian ini. Kedua pihak harus saling terbuka, sehingga kedua pihak dapat merasakan hasil dari usaha yang telah mereka jalankan tersebut. Sehingga, jika pengelola mendapatkan laba besar maka pemilik dana juga mendapatkan bagian yang besar, namun jika laba yang diperoleh kecil maka pemilik dana juga mendapatkan bagi hasil dalam jumlah yang kecil pula, jadi unsur keadilan dapat terwujud. Walaupun keadilan dapat terwujud dalam model *profit sharing*, namun pemilik dana sama sekali tidak akan menyetujui sepenuhnya untuk menggunakan model bagi hasil tersebut. Jika pengelola sedang mengalami kerugian yang normal, maka pemilik dana dipastikan tidak akan memperoleh bagi hasil. Berbeda halnya dengan bank konvensional, jika bank mengalami resiko kerugian, maka pemilik dana akan tetap mendapatkan bunga. Apabila dilihat dari sisi ekonomi, maka model bagi hasil *profit sharing* memiliki kelemahan. Dalam rangka mencegah terjadinya pengurangan ditolaknya calon investor, maka pengelola menawarkan bagian yang lebih besar dalam bagi hasil yang ditawarkan oleh model bagi hasil *revenue sharing*.

Untuk menutupi kelemahan dari model bagi hasil *profit sharing* dikarenakan pemilik dana mengalami kerugian, maka dapat digunakan model bagi hasil *revenue sharing*, yaitu hasil usaha yang didistribusikan untuk pemilik dana sesuai dengan pendapatan pengelola tanpa melakukan pengurangan terhadap beban usaha ketika mendapat hasil usaha (*revenue*).

*Revenue sharing* merupakan model bagi hasil yang mana para pihak pasti akan mendapatkan bagian masing-masing dari hasil pendapatan karena dihitung melalui pendapatan pengelola selama ia memperoleh hasil usaha. Akan tetapi, model bagi hasil ini akan memberikan resiko kepada pengelola, yaitu suatu hari pengelola akan mengalami rugi yang disebabkan bagi hasil yang diterimanya lebih kecil dari beban usaha untuk mencapai hasil pendapatan (*revenue*). Oleh karena itu, rasa tidak adil akan dialami secara langsung oleh pengelola karena mengalami kerugian, sedangkan pengelola dana tidak mengalaminya.

Dari penjelasan diatas terlihat bahwa adanya pembeda diantara kedua prinsip tersebut, yakni : Prinsip *profit sharing* adalah model perhitungan bagi hasil yang didapat dari pengurangan hasil bersih terhadap biaya yang dikeluarkan setelah memperoleh penghasilan tersebut. Sedangkan, *revenue sharing* adalah model perhitungan bagi hasil sebelum dilakukan pengurangan terhadap beban usaha untuk mencapai sebuah penghasilan. Dalam prinsip *profit sharing*, biaya operasional ditanggung oleh pemilik dana (*shahibul maal*) yang akan dibebankan ke dalam modal usaha atau pendapatan dari suatu usaha. Sedangkan dalam prinsip *revenue sharing*, seluruh biaya ditanggung oleh pengelola dana (*mudharib*).

Model bagi hasil memiliki suatu ciri utama, yaitu untung dan rugi ditanggung secara bersama-sama. Ada beberapa prinsip dasar mengenai bagi hasil yang disampaikan oleh Usmani berikut ini: (Ascarya, 2014)

- a) Bagi hasil merupakan bentuk partisipasi atau kerja sama dalam suatu usaha.
- b) Seorang atau badan usaha yang menginvestasikan dana ke dalam suatu perusahaan ikut menanggung resiko kerugian.
- c) Pembagian keuntungan dirumuskan secara bersama oleh pihak yang terkait pada partisipasi atau kerjasama dalam perusahaan.
- d) Para pihak menanggung kerugian sesuai dengan porsi investasi mereka.

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam pembagian hasil usaha yang terjadi

antara pemilik modal dan pengelola dana, kemudian hasilnya dibagi berdasarkan porsi bagi hasil yang telah disepakati diawal. Sistem bagi hasil didasari oleh adanya rasa tolong-menolong sesama manusia, sebab ada orang yang memiliki modal, akan tetapi ia tidak memiliki keahlian dalam menjalankan usaha tersebut. Ada pula orang yang memiliki modal dan keahlian, akan tetapi tidak mempunyai waktu. Namun sebaliknya, ada juga orang yang memiliki keahlian dan waktu, namun tidak mempunyai modal.

Keuntungan usaha itu dibagi berdasarkan kesepakatan bersama, apabila terjadi kerugian, maka kerugian itu sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal. Hendaknya dapat dipahami, bahwa yang rugi dalam hal ini tidak hanya pemilik modal saja, tetapi juga pekerja (pelaksana), yaitu rugi pikiran dan tenaga. (Ali Hasan, 2003) Pemilik dana mengalami kerugian dalam segi finansial dan pengelola dana mengalami kerugian dalam segi tenaga dan pikiran, hal ini terjadi karena adanya perbedaan kemampuan untuk mananggung kerugian diantara kedua belah pihak. Tidak ada masalah untuk menikmati untung apabila memperoleh keuntungan, karena sebesar apapun keuntungan yang didapat, kedua belah pihak akan selalu dapat menikmati keuntungan itu.

#### **b. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil**

Antonio berpendapat bahwa bagi hasil dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: faktor langsung maupun faktor tidak langsung. Adapun faktor langsung ini terdiri dari jumlah modal, tingkat investasi, dan keuntungan. Sedangkan faktor tidak langsung terdiri dari kebijakan akuntansi, pendapatan dan beban. (Muhammad, 2012) Nisbah bagi hasil adalah persentase untung bagi pemilik modal dan pengelola sesuai dengan apa yang telah mereka sepakati dahulu. Dalam melakukan hubungan kerja sama tidak selamanya memperoleh keuntungan. Akan tetapi, bisa saja akan mengalami rugi. Berikut ini model-model pembagian hasil untung dan rugi yang dapat dibagi menjadi empat jenis, yaitu:

##### **a. Persentase**

Nisbah untung akan ditampilkan dalam bentuk persentase antara pihak yang melakukan kerja sama. Karena nisbah untung ini ditentukan oleh kesepakatan yang dibuat, bukan berapa banyak modal yang telah dikeluarkan. Oleh sebab itu, nisbah untung tidak ditampilkan dalam bentuk nominal uangnya.

b. Bagi keuntungan dan bagi rugi

Hasil keuntungan dibagi sesuai nisbah yang telah ditetapkan secara bersama oleh para pihak. Begitu pula dengan kerugian dibagi berdasarkan banyaknya modal yang telah dikeluarkan oleh masing-masing pihak.

c. Jaminan

Bila kerugian terjadi karena karakter buruk, misalnya karena *mudharib* lalai dan/atau melanggar persyaratan-persyaratan kontrak, maka *shahibul maal* tidak perlu menanggung kerugian. Jika *mudharib* melakukan keteledoran, kelalaian, kecerobohan dalam merawat dan menjaga dana, yaitu melakukan pelanggaran, kesalahan dan kelewatan dalam perilakunya yang tidak termasuk dalam bisnis yang disepakati atau dia keluar dari ketentuan yang disepakati, *mudharib* tersebut harus menanggung kerugian *mudharabah* sebesar bagian kelalaiannya sebagai saksi dan tanggungjawabnya.

d. Menentukan besarnya nisbah

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara *shahibul maal* dengan *mudharib*.

Cara menyelesaikan kerugian. Jika terjadi kerugian cara menyelesaikannya adalah:

1. Diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan perlindungan modal.
2. Bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.

(A. Karim, 2014)

### **3. Penjualan Bersih**

#### **a. Pengertian Penjualan**

Penjualan (*sales*) merupakan total jumlah yang diharuskan pada pelanggan atas barang dan jasa yang mereka beli, baik penjualan tunai maupun kredit. Sedangkan penjualan bersih merupakan nilai yang berasal dari retur, potongan penjualan, dan diskon penjualan setelah dikurangi dengan penjualan. (Muawanah & Poemawati, 2008)

Penjualan adalah pendapatan yang dihasilkan dari proses transaksi menjual barang yang dilakukan oleh suatu organisasi atau perusahaan. Penjualan merupakan unsur dari pendapatan (*revenues*) yang terdiri dari penjualan bersih dan penjualan kotor. (Suhardi, 2019)

Secara sederhana penjualan dapat diartikan sebagai suatu usaha yang dilakukan seseorang untuk memindahkan suatu produk, baik barang atau jasa dari produsen kepada konsumen. Penjualan memiliki tujuan utama yaitu mendatangkan laba. Oleh karena itu, penjualan mengembangkan suatu rencana yang strategis yang diarahkan kepada pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, untuk mendatangkan penjualan yang menghasilkan laba. (Jannah, 2018)

Dari beberapa penjelasan di atas mengenai penjualan, penulis menarik kesimpulan bahwa penjualan merupakan suatu proses transaksi yang telah disetujui antara pihak penjual dan pembeli yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Proses penjualan terbagi menjadi dua yaitu tunai dan kredit, dimana penjualan tunai proses pembayarannya dilakukan saat kegiatan itu berlangsung. Sedangkan penjualan kredit proses pembayarannya dilakukan dilain hari, sesuai batas waktu yang telah diberikan pihak penjual.

#### **b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

Dalam aktivitas bisnis penjualan dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor harga jual dan jumlah barang yang dijual.

##### **a. Faktor Harga Jual**

Harga jual merupakan satuan atau unit atau produk lainnya yang dijual di pasaran. Perubahan harga jual terjadi karena adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan atau harga jual pada periode sebelumnya. Harga yang dibudgetkan untuk setiap satuan produk atau penjualan yang dikembangkan pihak manajemen, dan didasarkan pada perkiraan permintaan dimasa yang akan datang untuk produknya, yang akan dipengaruhi oleh kondisi perekonomian dan tingkat persaingan di pasar. Apabila harga sesungguhnya lebih rendah dari harga yang dianggarkan, maka hal itu sangat menguntungkan bagi perusahaan, selama penurunan harga terus mendorong permintaan sedemikian rupa sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba tambahan sebagai dampak dari penurunan harga tersebut.

b. Faktor jumlah barang yang dijual

Perubahan jumlah barang dijual dapat mempengaruhi penjualan. Perubahan jumlah barang yang dijual merupakan perbedaan antara volume produk yang dianggarkan dengan volume produk yang sesungguhnya. Apabila jumlah produk yang sesungguhnya terjual lebih rendah dari pada jumlah produk yang dianggarkan, maka hal ini tidak menguntungkan bagi pihak perusahaan. Jika harga jual produk lebih rendah daripada jumlah yang dianggarkan maka dapat memicu penjualan naik sehingga volume penjualan dapat diuntungkan, walaupun tidak menguntungkan bagi harga jual. Ada beberapa kemungkinan penyebab perubahan volume penjualan sebagai berikut:

- 1) Kompetisi. Perusahaan lain akan menjadi kompetitor terhadap perusahaan yang sama jenis usahanya. Maka dari itu akan jelas sekali mempengaruhi proses penjualan. Ditambah lagi, adanya inovasi yang dikeluarkan perusahaan sehingga menghasilkan hasil produksi terbaru.

- 2) Harga. Harga merupakan unsur yang secara langsung mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan. Sebab konsumen akan memilih produk yang harganya terjangkau.
- 3) Penarikan kembali produk. Dengan adanya beberapa faktor yang mempengaruhi produk, seperti kerusakan, maka perusahaan tidak akan mendistribusikan lagi produk tersebut. Praktek ini yang biasanya kemudian menurunkan minat pelanggan terhadap produk dari perusahaan. Oleh sebab itu, akan mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan.
- 4) Pembatasan perdagangan. Hal ini biasanya dilakukan oleh negara asing untuk mengurangi pesaing atau kompetitor. (Darmawan, 2020).

### **c. Tujuan Penetapan Harga**

Dalam meningkatkan keuntungan perusahaan dibutuhkan beberapa strategi yang memacu daya beli konsumen yaitu strategi penetapan harga. Strategi penetapan harga ini dilakukan untuk dapat melihat bagaimana penjualan yang dilakukan dapat dijangkau oleh para konsumen. Penetapan harga memiliki tujuan yang bervariasi, namun secara umumnya penetapan harga yang tepat diharapkan dapat diperoleh penjual dalam memasarkan produknya. Tujuan dari penetapan harga:

- 1) Memaksimalkan laba. Penetapan harga yang bertujuan pada peningkatan laba perusahaan dari total jumlah barang yang dijual. Harga yang telah ditetapkan berdasarkan pertimbangan biaya yang dikeluarkan untuk input yang digunakan dalam proses menghasilkan barang dan jasa.
- 2) E-Business. Penetapan harga untuk pemasaran secara e-business harus mempertimbangkan berbagai komponen biaya dan kesadaran konsumen yang mungkin berbeda dengan konsumen konvensional. Harga internet biasanya lebih murah sebab kemampuan internet dapat

memberikan hubungan langsung dengan pelanggan yang mengurangi biaya intermedisasi melalui perantara.

- 3) Pangsa pasar. Dalam jangka panjang perusahaan harus mampu mendapatkan profit dari penjualan produk mereka. Untuk meningkatkan pangsa pasar pada produk yang baru dikeluarkan, perusahaan harus pandai dalam menetapkan harga. Dalam hal ini perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih rendah untuk mendapatkan pangsa pasar yang tinggi. Dengan pangsa pasar yang tinggi, diharapkan tingkat penjualan perusahaan akan meningkat sehingga jumlah laba yang dihasilkan perusahaan juga akan meningkat.
- 4) Menutupi kerugian usaha. Dalam kondisi sulit yang terjadi pada perusahaan penetapan harga jual merupakan salah satu cara yang baik dalam menutupi kerugian yang dialami perusahaan. Ketika krisis ekonomi melanda, perusahaan melakukan pertahanan untuk mempertahankan perusahaannya. Dengan menetapkan harga yang lebih rendah diharapkan pendapatan yang dihasilkan pada periode tersebut dapat digunakan untuk aktivitas bisnis sehingga perusahaan dapat beroperasi selama mungkin. (Alzeta, 2011)

#### **d. Jenis Transaksi Penjualan**

Terdapat beberapa jenis transaksi penjualan yang memiliki pengakuan pendapatan barang.

- 1) Penjualan *Bill and Hold* Penjualan *bill and hold* merupakan penjualan dagang dengan menunda pengiriman barang dagang. Penundaan itu sendiri merupakan permintaan dari pihak pembeli, namun penundaan tersebut tidak berpengaruh terhadap waktu penagihan dan kesepakatan harga.
- 2) Penjualan barang dengan instalasi dalam penjualan jenis ini barang yang akan diantar kepada pembeli, masih memerlukan beberapa proses pemasangan atau instalasi terlebih dahulu, sebelum akhirnya barang tersebut digunakan oleh pembeli.

- 3) Penjualan dengan pembayaran di muka transaksi yang diterima dimuka sebelum barang diserahkan tidak dapat diakui sebagai pendapatan. Penerimaan kas diakui sebagai peningkatan liabilitas.
- 4) Penjualan dengan retur penjualan dengan retur biasanya hak kepada konsumen untuk meretur barang yang telah dibeli dan mendapatkan pengembalian uang atau pengurangan tagihan. Hak retur ini bersifat implisit atau eksplisit dan dapat bersifat syarat yang diwajibkan.
- 5) Penjualan menggunakan agen penjualan merupakan penjualan yang dilakukan melalui perantara atau distributor. Umumnya tugas agen memesarkan dan menyerahkan barang kepada konsumen akhir.
- 6) Penjualan barang konsinyasi dalam transaksi konsinyasi , consignor atau produsen akan mengirimkan barang terlebih dahulu kepada consignee (diler) yang merupakan agen dalam menjual produk yang dimiliki oleh consignor. Consignor mengakui pendapatan penjualan sedangkan agen mengakui komisi penjualan. (Dwi, 2018).

#### e. Perspektif Islam Tentang Penjualan

Jual-beli merupakan transaksi yang umum yang dilakukan masyarakat, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau dengan tujuan berinvestasi. Dalam Islam Allah melarang riba namun memperbolehkan jual-beli. Karena pada jual beli “barang” yang diterima oleh pihak penjual dan pembeli senilai, sedang pada riba tidak. Dalam Islam jual-beli memiliki dasar hukum yang kuat, baik Al-Qur’an, hadist, maupun ijma’ ulama. Sebagaimana firman Allah mengenai penjualan dalam Q.S. An-Nisa (4) ayat 29 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan hartasamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka-suka di antara kamu, dan janganlah

kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>2</sup>

Dari ayat di atas, Taqyuddin an-Nabhani memakai kata al-bay’ sebagai perdagangan ia mengatakan bahwa terdapat dua jenis perdagangan, yaitu perdagangan halal (jual-beli), dan perdagangan haram (riba).

Dari ayat di atas menekankan bahwa manusia memiliki sifat yang saling membutuhkan satu sama lain. Sudah sangat jelas dan pasti manusia akan membutuhkan manusia lain untuk menjalani hidupnya baik kehidupan duniawi atau ukhrawi. Kebutuhan dunia bisa dikategorikan menjadi material (barang), jasa dan lainnya. Boleh jadi kita sangat dibutuhkan oleh orang lain baik atas produk yang kita hasilkan maupun jasa yang kita berikan. Allah subhanahu wa ta’ala mengajarkan hambanya untuk melakukan jual beli dengan prinsip rela atau suka sama suka. Susunan kata an taradim minkum memastikan bahwa penjual dan pembeli harus memiliki sikap rela atau suka sama suka dalam bertransaksi. Dalam fikih prinsip dan makna suka sama suka terdapat dalam proses ijab kabul. Sebab ketika ijab kabul telah dilakukan, maka itulah sebagai tanda terjadinya asas rela atau suka sama suka dalam transaksi perdagangan.

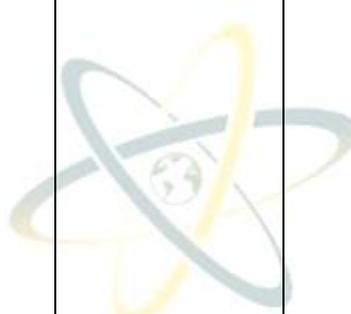
Ayat di atas menegaskan adanya larangan untuk mengumpulkan harta dengan cara yang bathil bagi manusia dan memerintahkannya untuk mengumpulkan harta dengan cara yang diridhoi. Seperti berdagang dengan prinsip suka sama suka. Ayat di atas juga menjelaskan bahwa siapa yang bunuh diri, maka ia termasuk orang yang tersesat. Contohnya, menyamakan seluruh tingkatan ideologi dalam lapisan masyarakat yang dapat memunculkan konflik yang sulit. Seperti adanya orang yang mempunyai sebuah ideologi yang mengatakan bahwa tidak ingin mengejar kesenangan dunia. Padahal hal tersebut tidak dilarang dalam agama Islam. Akhirnya, dia hidup miskin, sehingga hal ini akan tampak mencerminkan umat muslim yang miskin, hina dan lemah. (Tarigan, 2016)

---

<sup>2</sup>Q.S. An-Nisa’ (4): 29.

## B. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Ringkasan Penelitian**

No	Penulis	Judul	Pendekatan	Hasil Penelitian
1.	Linda Devi Afifi	 <p>Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Dan Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Masalah Capem Pagelaran Malang</p>	Deskriptif kualitatif	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah yang diterapkan oleh BMT – Masalah Pagelaran malang menggunakan metode Revenue sharing, Yang mana dalam menghitung nisbah bagi hasil perlu ditetapkan sebagai berikut: Pertama, Laporan rugi laba usaha, dimana laporan rugi laba usaha merupakan gambaran untuk menentukan asumsi yang akan digunakan untuk menghitung nisbah bagi hasil dan</p>

				<p>porsi angsuran pokok dilihat dari hasil penjualan atau pendapatan sebelum melakukan pembiayaan. Kedua, penetapan sumber perhitungan bagi hasil yang menggunakan metode Revenue sharing, di mana pendapatan atau hasil penjualan menjadi sumber perhitungan bagi hasilnya dengan menggunakan hasil pendapatan bruto sebelum dikurangi beban – beban kemudian nisbah bagi hasil dibagi berdasarkan kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib.</p>
2.	Hafisman Skob	Analisis Sistem Penerapan Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah	Deskriptif kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian pelaksanaan pembiayaan mudharabah di KJKS

		<p>Studi Kasus Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Kjks) Baituttamwil Tamzis Cabang Temanggung</p>		<p>Baituttamwil Tamzis sangat baik dan mempunyai alur yang jelas sehingga proses pencairan dana dari tamzis ke anggota bisa berjalan dengan lancar. Perhitungan bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah di KJKS Baituttamwil Tamzis berdasarkan pendapatan kotor rata-rata. Jumlah tersebut yang nantinya akan disepakati sebagai acuan perhitungan pembagian hasil usaha.</p>
3.	Veja Agusriansyah	<p>Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Pt. Bprs Paduarta Insani</p>	Deskriptif kualitatif	<p>Dari hasil penelitian sistem bagi hasil pembiayaan pada PT. BPRS Paduarta Insani sistem perhitungan bagi hasil dibagi dua profit sharing dan</p>

				<p>revenue sharing kedua dasar perhitungan itu digunakan atas pertimbangan dan kebijakan pihak penganalisa yang tepat dalam perhitungan bagi hasil, yang nantinya dibagikan kepada nasabah.</p>
4.	Muhammad Ibrahim Siddieq	<p>Metode Perhitungan Bagi Hasil Pada Layanan Mudharabah dan Musyarakah di Bmt Insan Mulia Palembang</p>	Deskriptif kualitatif	<p>Akad yang dilakukan pada BMT Insan Mulia Palembang dalam bentuk kerja sama dengan syarat-syarat dan batasan tertentu. Batasan dibuat untuk menyelamatkan modal. Di samping itu, mudharib harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan. Apabila ia melanggarnya maka harus bertanggung jawab. Adapun metode bagi-hasil yang dilakukan</p>

				menggunakan <i>revenue sharing</i> yang dianggap lebih menguntungkan daripada <i>profit sharing</i> .
5.	Diana Lisia Indah Yulika Ratnawati	Praktik Bagi Hasil dalam Peternakan Sapi di Desa Pelas Kecamatan Kras Kabupaten Kediri	Deskriptif analitik	Praktek bagi hasil ternak sapi yang dilakukan pada daerah tersebut mengkombinasikan antara hukum adat dengan akad mudharabah. Masyarakat berperan penting dalam menentukan perjanjian dengan menggunakan hukum adat yang telah diwariskan secara turun temurun. Praktek penjualan sapi yang dilakukan oleh pengelola sesuai dengan syariat Islam.
6.	Iwan Triyuwono dan Eko	Memahami Praktek Bagi-Hasil Kebun	Kualitatif	Praktek bagi-hasil terhadap hasil karet pada masyarakat

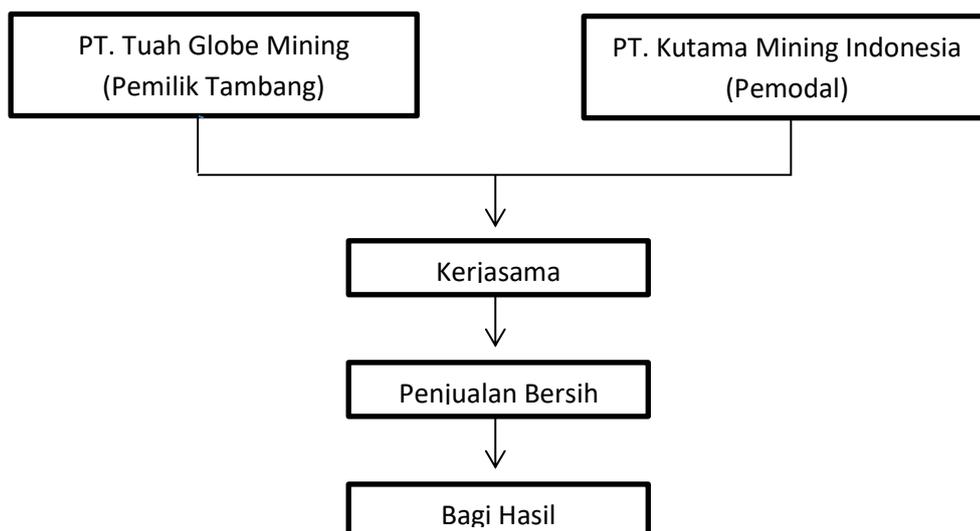
	Ganis ( <i>Jurnal Iqtisad</i> )	Karet Masyarakat Kampar Riau (Pendekatan Etnografi)		Kampar sudah ditemukan sejak sebelum abad-18. Hal ini terjadi sebab masyarakat saling membutuhkan antara pemilik lahan dan pengumpul getah karet. Kedua unsur tersebut merupakan mitra dalam berusaha. Oleh karena itu, pola bagi hasil ditentukan dan disepakati oleh kedua pihak. Adapun dalam praktek bagi-hasil antara masyarakat Kampar terhadap karet mengandung nilai-nilai, seperti nilai keadilan, kesosialan, keamanan dan kejujuran.
7.	Ammar Haqqi	Sistem Bagi Hasil antara Pemilik Lahan dengan Pemilik Modal pada Galian	Hukum Normatif Empiris	Sistem bagi hasil yang disepakati dalam pembagian keuntungan antara pemilik lahan dengan pemilik modal,

		Tanah Timbun Dalam Konsep Syirkah Inan		menggunakan pembagian keuntungan dengan pola <i>revenue sharing</i> yang mana pembagian keuntungan dari pendapatan kotor yang diperoleh dari penjualan tanah galian yang dihargai perkubik Rp. 15.000 dan dalam satu truk <i>hercules</i> dihargai Rp. 16.000 dari setiap keuntungan dari penjualan tanah pihak pemilik lahan dan pihak pemilik modal menyepakati pembagian keuntungan kepada pemilik tanah sebesar 15% atau Rp. 10.000, keuntungan tersebut tidak dikurangi dengan biaya-biaya operasional.
8.	Peranan Bagi Hasil Pertanian	Kartina	Deskriptif kualitatif	Sistem bagi hasil yang terjadi di Desa Bone Kecamatan

	<p>Antara Penggarap dan Pemilik Lahan Terhadap Peningkatan dan Pendapatan Masyarakat Di Desa Bone Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa</p>		<p>Bajeng Kabupaten Gowa ini memiliki bentuk yang beragam. Namun yang perlu diketahui adalah bentuk sistem bagi hasil yang ada sangat tergantung dari kesepakatan itulah bentuk sistem bagi hasil yang akan dilaksanakan kedua belah pihak. Dan pada dasarnya sistem yang mereka pakai sesuai dengan syariat islam, yaitu sistem muzara'ah dan mukhabarah.</p>
--	---	--	--

### C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah kegiatan untuk mencari jawaban dari masalah penelitian yang dirumuskan secara teoritis dan masih perlu diuji kebenarannya.



### **Gambar 2.1** **Kerangka Pemikiran**

Dari gambar diatas dapat diketahui bahwa PT. Tuah Globe Mining dan PT. Kutama Mining Indonesia melakukan kesepakatan kerjasama atas suatu proyek usaha pertambangan batubara, dimana pada penerapan kerjasama ini tentunya memiliki manfaat yaitu adanya pembagian hasil atas keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan. Namun, dalam hal ini terdapat permasalahan yang terjadi yaitu mengenai bagaimana mekanisme melakukan pembagian atas hasil penjualan, cara pengakuan bagi hasil, dan beban pajak perusahaan dalam laporan keuangan perusahaann.

