

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PADA CV KENCANA JAYA MAKASSAR

Muhammad Ihsan HM. Baso
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar
ihsanbaso@stie.ygup.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the selling price of the product at CV Kencana Jaya which produces Dreamland brand springbed. In analyzing this research, it uses a comparative descriptive approach, which provides an overview and description of the expenses incurred and the Mark up that will be added as an element forming the selling price with the formulation of production costs (Raw Material Cost + BTKL + BOP) + Mark Up = Price Sell. The results of the analysis show that the company determines by means of the results of the accumulation of all production costs including direct material costs, direct labor, variable and fixed factory overhead costs which are then multiplied by the expected profit percentage which is in the range of 17%, after the results are obtained then added by expected nominal profit. mark up as one of the determining factors in determining the selling price of Dreamland brand springbeds, but production costs which include direct material costs, direct labor, factory overhead costs are the most dominant factor in determining the selling price of Dreamland brand springbeds at CV Kencana Jaya.

Keywords: Selling Price Of Product, Production Costs, Mark up

History of article	Received: 15-10-2020	Reviewed: 10-11-2020	Revised: 28-11-2020	Accepted: 2-12-2020	Published: 10-12-2020
--------------------	----------------------	----------------------	---------------------	---------------------	-----------------------

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Menentukan harga jual produk dengan mempertimbangkan opex-opex atau harga pokok (*cost*) yang terjadi pada persediaan, yang bertujuan untuk memperoleh aktiva baik yang berwujud kas maupun piutang dagang. Pengeluaran-pengeluaran pada persediaan mencakup perolehan, penyiapan, dan penempatan persediaan hingga siap untuk dijual di marketan dengan harga jual yang layak. Mulyadi (2001:346) bahwa "Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penetapan harga jual adalah opex. Opex memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan".

Dari penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa didalam ilmu akuntansi opex memiliki keterkaitan dengan penetapan harga jual produk. Dimana keterkaitan tersebut merupakan sifat atau karakteristik dari opex produksi yang dapat mempengaruhi perubahan harga jual suatu produk, maka besarnya harga jual produk dapat ditentukan dengan memperhatikan berapa opex yang dikeluarkan untuk setiap unit produk.

Jika ditelaah lebih lanjut, peneliti berpandangan bahwa salah satu masalah dalam menentukan harga jual adalah opex produksi yaitu opex-opex apa saja yang dikenakan, sehingga opex tersebut dapat diperhitungkan sebagai bagian dari harga jual. Karena opex yang secara umum dapat dirumuskan sebagai harga jual yang dipertimbangkan untuk meminimalisir resiko kerugian.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka perumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis penetapan harga jual pada CV Kencana Jaya di Kota Makassar?.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Untuk memperdalam serta memperluas pengetahuan dan pemahaman peneliti mengenai penetapan harga jual. Sebagai bahan bacaan dan referensi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai topik yang sama dan memberikan alternatif dan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam mempertimbangkan besarnya harga jual produk dengan memperhatikan aspek opex pada persediaan barang dagang.

TINJAUAN LITERATUR

Dunia usaha yang semakin ketat persaingannya seperti pada saat sekarang ini, setiap perusahaan memiliki metode yang berbeda-beda dalam menentukan besarnya harga jual produk. Kebanyakan perusahaan menggunakan metode perhitungan opex produksi dalam menganalisis dan menetapkan berapa besarnya harga yang akan ditawarkan kepada konsumen.

Menurut Hansen & Mowen (2005:274) bahwa "Perhitungan opex penyerapan (*Absorption costing*) adalah metode penetapan harga produk dengan memperhitungkan semua unsur opex produksi sebagai opex produk tanpa membedakan opex overhead pabrik variabel dan tetap".

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa perhitungan opex penyerapan mengalokasikan sebagian dari overhead pabrik tetap kedalam tiap unit produk bersama dengan overhead pabrik variabel. Oleh karena itu, perhitungan opex penyerapan (*Absorption costing*) biasa disebut dengan perhitungan opex penuh (*Full costing*) sebab melibatkan semua opex produksi.

Menurut Hansen & Mowen (2005:140) bahwa "Opex per unit adalah total opex yang berkaitan dengan unit yang diproduksi dibagi dengan jumlah unit yang diproduksi". Dalam menentukan besarnya opex produk per unit berdasarkan perhitungan opex penyerapan dapat dirumuskan sebagai berikut:

Opex per unit = Opex bahan baku langsung (BBBL) + Opex tenaga kerja langsung (BTKL) + Opex overhead pabrik (BOP) variabel dan tetap

Dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa perhitungan opex penyerapan (*Absorption costing/Full costing*) adalah metode penetapan harga jual yang terdiri dari opex produk (opex bahan baku langsung, opex tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variable dan tetap) dan *markup* yang membentuk harga pokok produk dengan memperlakukan semua opex produksi sebagai opex produk, tanpa membedakan apakah opex tersebut opex overhead pabrik variabel atau tetap.

Markup

Perusahaan yang berorientasi pada profit senantiasa menjual produknya dengan harga

yang bersaing. Besarnya profit yang akan diperoleh perusahaan sangat tergantung pada besarnya kenaikan harga (*markup*) sebagai persentase dari opex produk. Jika persentase *markup* besar, maka harga jual juga akan besar.

Menurut Hansen & Mowen (2006:356) bahwa "*Markup* adalah persentase yang dibebankan kepada opex dasar termasuk diantaranya profit yang diinginkan dan setiap opex yang tidak termasuk dalam opex dasar". Jadi *markup* merupakan persentase kenaikan harga atas produk yang akan dijual atau besarnya profit yang diharapkan oleh perusahaan melalui penjualan produk.

Garrison dkk (2006:538) menformulasikan persentase *mark up* sebagai berikut :

Persentase Markup = $\frac{\text{ROI yang di Iginkan} \times \text{Investasi}}{\text{By. Penjualan dan Adm Opex Penyerapan Unit Penjualan} \times \text{Opex Produk per unit}}$

Harga Jual

Penjualan adalah suatu transaksi jual beli barang yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli baik secara tunai maupun secara kredit Jusuf (2003:326). Sedangkan menurut Marom (2000:83) penjualan adalah suatu penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan dan biasanya dilakukan secara teratur.

Harga jual merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam perusahaan, karena harga jual merupakan value yang diharapkan oleh perusahaan atas barang yang dijual. Harga jual adalah suatu nilai tukar dari barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Menurut Manurung (2002:385) "Harga adalah nilai yang dinyatakan dalam bentuk uang, atau jumlah yang ditukarkan dengan barang atau jasa.

Harga jual merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga jual menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan barang maupun jasa. Menetapkan harga jual terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga jual terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.

Metode-Metode Penetapan Harga Jual

Dalam metode penetapan harga jual menurut Supriyono (2000:36) yaitu: “Metode pengumpulan harga pokok produk dimana biasa dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrakan atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisahkan identitasnya”. Fandi (2001:152-153) mengemukakan bahwa pada dasarnya tujuan penetapan harga jual meliputi tujuan yang berorientasi pada laba, tujuan berorientasi pada volume, tujuan berorientasi pada brand image, dan stabilitas harga jual.

Selain itu juga beberapa metode yang dapat digunakan sebagai perencanaan dan alternatif, dalam penetapan harga jual menurut Samryn (2013:297) harga jual dapat ditentukan atau dihitung berdasarkan :

Harga didasarkan pada opex total ditambah profit yang diplankan (*cost plus pricing method*). Metode penetapan harga ini adalah metode yang paling sederhana dimana penjualan atau produsen menetapkan harga jual untuk satu barang yang besarnya sama dengan jumlah opex per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk profit yang diinginkan (*margin*) pada tiap-tiap unit tersebut.

Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan suplai

Metode penetapan harga lainnya adalah menggunakan metode penentuan harga terbaik untuk maksimum profit yang optimal melalui keseimbangan antara opex dengan permintaan market. Metode ini memang paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan profit. Dalam menentukan harga dan mendayagunakannya. Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan market.

Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan market adalah suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan market dimana harga akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga belinya sejumlah *mark up* (kelebihan harga diatas harga belinya).

Harga jual yang berdasarkan keseimbangan antara suplai dan permintaan. Metode ini dinilai paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan profit. Analisa permintaan dan suplai yang dipakai sebagai dasar penetapan harga kurang diaplikasikan pada sektor bisnis tertentu.

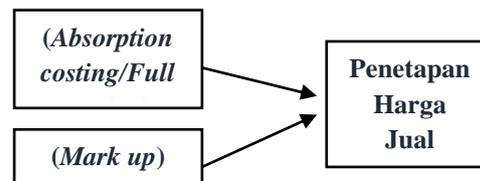
Penetapan harga atas dasar kekuatan market.

Penetapan harga ini merupakan suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan market dimana harga jual dapat ditetapkan sama dengan harga jual kompetitor, diatas harga kompetitor atau dibawah harga kompetitor.

Rumusan Hipotesis

Penetapan Harga Jual Produk CV Kencana Jaya memperhitungkan opex produksi dan persentase profit yang diinginkan.

Gambar 1. Model Penelitian



Sumber: Mulyadi (2001)

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif komparatif yaitu memberikan gambaran dan uraian mengenai pengeluaran opex-opex yang di dikeluarkan dan Mark up yang akan ditambahkan sebagai unsur pembentuk harga jual.

Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan pada CV Kencana Jaya di Kota Makassar. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah data keuangan untuk 5 tahun yaitu tahun 2010-2014 pada CV Kencana Jaya di Kota Makassar. Penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*, teknik ini dilakukan atas dasar pertimbangan peneliti sendiri artinya dalam pengambilan sampel peneliti memilih langsung objek atau data yang dibutuhkan dengan pertimbangan bahwa sampel yang diambil dapat mewakili karakteristik populasinya.

Data Penelitian

Adapun data penelitian ini adalah data keuangan untuk 5 tahun yaitu tahun 2010-2014 pada CV Kencana Jaya di Kota Makassar.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan melalui 3 cara. Yang pertama teknik dokumentasi. untuk memperoleh data sekunder berupa dokumen-dokumen opex produksi dan harga jual yang ada di CV Kencana Jaya di Kota Makassar. Kemudian teknik wawancara yaitu, pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab dengan pihak yang dianggap kompeten dengan masalah yang diteliti. Penggunaan teknik ini sangat membantu dalam memperoleh data, misalnya dengan melakukan wawancara dengan pihak manajemen, bagian keuangan, bagian pergudangan dan lain-lain yang berkaitan dengan opex produksi dan penetapan harga jual yang ada di CV Kencana Jaya di Kota Makassar. Dan teknik Observasi yaitu, pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung. Dengan cara ini, peneliti dapat melihat dan mencatat langsung tentang keadaan situasi tempat penelitian yaitu gudang persediaan dan aktivitas kerja di CV Kencana Jaya di Kota Makassar, sehingga dapat diuraikan dalam bentuk laporan penelitian ilmiah ini.

Variabel dan Instrumen Penelitian

Opex Produksi dalam hal ini opex bahan baku, opex tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik dan penambahan mark up.

Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif komparatif yaitu memberikan gambaran dan uraian mengenai pengeluaran opex-opex yang di keluarkan dan *Mark up* yang akan ditambahkan sebagai unsur pembentuk harga jual. Caranya yaitu:

$$\text{Opex Produksi (Opex Bahan Baku + BTKL + BOP) + Mark Up = Harga Jual}$$

Selanjutnya peneliti akan mengumpulkan data yang berhubungan dengan unsur harga jual yaitu opex produksi yang terdiri atas opex bahan baku langsung, opex tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik dan *mark up* profit yang diharapkan oleh perusahaan pada CV Kencana Jaya Makassar, sebagai metode untuk menganalisis penetapan harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

pembagian dari keseluruhan market untuk suatu pelayanan dalam kelompok-kelompok dengan karakteristik umum. Segmentasi market (*Marketing Segmentation*) merupakan suatu langkah awal pemasaran CV Kencana Jaya untuk membagi-bagi berbagai macam konsumen yang ada di market dan memilih salah satu bagian dari segmen tersebut yang akan dijadikan target pemasaran (*Marketing Target*). Yang dimaksud dengan target pemasaran ialah jenis konsumen yang dipilih merupakan tujuan pemasaran. Berikut ini adalah daftar segmentasi market CV Kencana Jaya produk *springbed* brand Dreamland.

Tabel 2.
Segmentasi Pasar CV Kencana Jaya
Tahun 2010-2014

Konsumen	Segmentasi Pasar
Hotel	25 %
Guest House	35 %
Rumah Pribadi	35 %
Lain-lain	5 %
Total	100 %

Sumber: CV Kencana Jaya di Kota Makassar pada tahun 2010-2014

Persediaan merupakan unsur yang paling vital dalam kegiatan perusahaan. Sebab jika persediaan mengalami kendala yang serius, maka secara otomatis akan mengganggu aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Salah satu persediaan yang menunjang aktivitas perusahaan yang dimiliki oleh CV Kencana Jaya dan juga menjadi produk andalan perusahaan yaitu produk *springbed* Brand Dreamland.

Tabel 3.
CV Kencana Jaya di Kota Makassar
Perkembangan data persediaan barang jadi *springbed* Merek Dreamland.
Tahun 2010 – 2014

Tahun	Springbed Merek Dreamland	
	Set	Persentase (%)
2010	248	-
2011	337	35,88
2012	321	-4,74
2013	481	49,84
2014	553	14,96

Sumber: CV Kencana Jaya di Kota Makassar pada tahun 2010-2014

Berikut opex produksi yang meliputi (opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan

tetap) yang digunakan dalam satu periode (satu tahun) yaitu:

Tabel 4.
 CV Kencana Jaya di Kota Makassar
 Data biaya produksi *springbed* merk Dreamland.
 Tahun 2010 – 2014

Tahun	Biaya Produksi			
	Biaya BB	BTKL	BOP	Total Biaya
	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
2010	3.239	3.450	311	7.000
2011	3.880	2.370	450	6.700
2012	3.195	3.560	445	7.200
2013	3.180	3.490	430	7.100
2014	3.577	3.710	513	7.800

Sumber: CV Kencana Jaya di Kota Makassar pada tahun 2010 – 2014 (olah data dari lampiran)

Pada dari tabel 4 dapat di lihat bahwa Pada Tahun 2010 *springbed* brand Dreamland memiliki total opex produksi sebesar Rp. 7.000.000, dimana harga tersebut terdiri dari 3 bagian opex yaitu, opex bahan baku sebesar Rp. 3.239.000, opex bahan baku langsung sebesar Rp. 3.450.000, dan opex overhead pabrik sebesar Rp. 311.000. Pada Tahun 2011 *springbed* brand Dreamland memiliki total opex produksi sebesar Rp. 6.700.000, dimana harga tersebut terdiri dari 3 bagian opex yaitu, opex bahan baku sebesar Rp. 3.880.000, opex bahan baku langsung sebesar Rp. 2.370.000, dan opex overhead pabrik sebesar Rp. 450.000.

Pada Tahun 2012 *springbed* brand Dreamland memiliki total opex produksi sebesar Rp. 7.200.000, dimana harga tersebut terdiri dari 3 bagian opex yaitu, opex bahan baku sebesar Rp. 3.195.000, opex bahan baku langsung sebesar Rp. 3.560.000, dan opex overhead pabrik sebesar Rp. 445.000. Pada Tahun 2013 *springbed* brand Dreamland memiliki total opex produksi sebesar Rp. 7.100.000, dimana harga tersebut terdiri dari 3 bagian opex yaitu, opex bahan baku sebesar Rp. 3.180.000, opex bahan baku langsung sebesar Rp. 3.490.000, dan opex overhead pabrik sebesar Rp. 430.000.

Kemudian pada Tahun 2014 *springbed* brand Dreamland memiliki total opex produksi sebesar Rp. 7.800.000, dimana harga tersebut terdiri dari 3 bagian opex yaitu, opex bahan baku sebesar Rp. 3.577.000, opex bahan baku langsung sebesar Rp. 3.710.000, dan opex overhead pabrik sebesar Rp. 513.000.

Perusahaan menentukan harga jual dengan cara opex produksi produk *springbed* brand Dreamland yang terdiri dari opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan tetap setelah itu ditambahkan dengan persentase laba dengan

rentang 15% - 20%, dimana persentase keuntungan tersebut adalah berdasarkan dari kebijakan perusahaan yang telah melakukan pengamatan harga jual di pasaran. Berikut ini adalah perhitungan harga jual pada CV Kencana Jaya khusus untuk kategori *springbed* brand Dreamland :

Tabel 6.
 CV Kencana Jaya di Kota Makassar
 Data perhitungan harga jual *springbed* merk Dreamland tahun 2010 – 2014

Komponen Harga Jual	Perhitungan Harga Jual				
	2010	2011	2012	2013	2014
	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
Biaya Bahan Baku	3.239	3.880	3.195	3.180	3.577
Biaya Tenaga Kerja Langsung	3.450	2370	3.560	3.490	3.710
Biaya Overhead Pabrik	311	450	445	430	513
Jumlah	7.000	6.700	7.200	7.100	7.800
Persentase Laba Yang Diharapkan (%)	(18,57)	(19,40)	(16,67%)	(16,19%)	(8,97%)
Nominal Laba Yang diharapkan	1.300	1.300	1.200	1.150	700
Harga Jual	8.300	8.000	8.400	8.250	8.500

Sumber: CV Kencana Jaya di Kota Makassar pada tahun 2010 – 2014 (Olah data dari lampiran)

Pembahasan

Penetapan persentase *mark up* pada perhitungan harga jual produk *springbed* brand Dreamland dengan cara melakukan survei harga pasar antara produk *springbed* brand Dreamland dengan produk *springbed* brand lain sejenis yang menjadi kompetitor CV Kencana Jaya, sehingga perusahaan telah menetapkan laba yang diharapkan dengan persentase laba dengan rentang 15% - 20%, dimana persentase keuntungan tersebut adalah berdasarkan dari kebijakan perusahaan yang telah melakukan pengamatan harga jual di pasaran.

Berdasarkan data pada tabel 6 bahwa harga *springbed* brand Dreamland adalah hasil dari akumulasi seluruh opex produksi meliputi opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan tetap yang kemudian dikalikan dengan persentase laba yang diharapkan yaitu kisaran sebesar 17%, setelah didapatkan hasilnya maka ditambahkan dengan nominal laba yang diharapkan. Sehingga dari proses tersebut didapatkan harga jual yang memungkinkan perusahaan mendapatkan keuntungan. Berikut ini adalah daftar harga jual pada CV Kencana Jaya khusus untuk kategori *springbed* brand Dreamland

Tabel 7.
PT Alpha Jaya di Kota Makassar
Data harga jual *springbed* merk Dreamland
Tahun 2010 – 2014
Dalam Ribuan

Tahun	Harga Jual (RP)
2010	8.300
2011	8.000
2012	8.400
2013	8.250
2014	8.500

Sumber: Data Stock CV Kencana Jaya di Kota Makassar pada tahun 2010 – 2014

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa setiap tahun harga jual *springbed* brand Dreamland mengalami perubahan. Hal ini disebabkan oleh berfluktuasinya opex produksi meliputi opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan tetap yang menjadi dasar dalam menentukan besarnya harga jual. Dimana kenaikan dan penurunan dari harga jual tersebut merupakan tantangan dan pengalaman bagi perusahaan didalam aktivitasnya sehari-hari agar perusahaan semakin maju dan berkembang.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisa Penetapan harga jual pada CV Kencana Jaya di Kota Makassar, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

CV Kencana Jaya di Kota Makassar didalam menentukan Harga Jual *springbed* brand Dreamland, perusahaan menentukannya dengan cara hasil dari akumulasi seluruh opex produksi meliputi opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan tetap yang kemudian dikalikan dengan persentase laba yang diharapkan yaitu kisaran sebesar 17%, setelah didapatkan hasilnya maka ditambahkan dengan nominal laba yang diharapkan.

Bahwa meskipun *mark up* sebagai salah satu faktor penentu didalam menentukan harga jual *springbed* brand Dreamland, namun opex produksi lah yang meliputi opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik yang menjadi faktor yang paling dominan didalam menentukan harga jual *springbed* brand Dreamland pada CV Kencana Jaya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, menunjukkan bahwa opex persediaan barang dagang yang terdiri dari opex pemesanan dan penyimpanan berpengaruh kuat terhadap harga jual, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

Sebaiknya pihak manajemen CV Kencana Jaya di Kota Makassar tidak menetapkan harga jual yang terlalu tinggi sehingga produk dapat dijangkau oleh masyarakat, dimana perusahaan harus lebih mengefektifkan manajemen opex produksi meliputi opex bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, opex overhead pabrik variabel dan tetap.

Untuk penelitian berikutnya disarankan agar melakukan perbandingan metode harga jual yang satu dengan metode yang lainnya sehingga dapat diketahui metode harga jual mana yang paling baik bagi perusahaan, yaitu perbandingan antara metode harga jual berdasarkan metode opex dengan metode harga jual berdasarkan metode harga pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada tim dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) STIE YPUP Makassar yang telah berkenan mereview jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen. Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Hansen, Don R, dan Maryanne Mowen. 2001. *Akuntansi Biaya*, Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.
- [3] Garrison, Noreen, & Brewer. 2006. *Akuntansi Manajerial*, Edisi 11 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- [4] Manurung. 2002. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Bandung: Pionir Jaya.
- [5] Supriyono, R.A. 2000. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- [6] Samryn, L.M. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Kencana.
- [7] Jusup, Al Haryono. 2003. *Dasar-Dasar Akuntansi* Jilid 1. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- [8] Marom, Chaerul. 2000. *Sistem Akuntansi Perusahaan dagang*. Jakarta: PT Grasindo.
- [9] Margono. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta
- [10] Fandi. 2001. *Strategi Pemasaran*. Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.