JURNAL

Penilaian Persediaan Dengan Menggunakan Metode Nilai Penjualan Relatif Untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan Pada PT Mojoroto Indah

Valuation of Inventory Using The Method of Relative Sale Value to Determine Cost of Sales at PT Mojoroto Indah

Oleh:

RACHMAWATI DWI SEPTIANINGRUM

14.1.02.01.0357P

Dibimbing oleh:

1. **Faisol, S.Pd., M.M.**
2. **Erna Puspita, M.Ak.**

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2017

Artikel Skripsi
Universitas Nusantara PGRI Kediri

Artikel Skripsi
Universitas Nusantara PGRI Kediri

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Rachmawati Dwi Septianingrum
NPM	: 14.1.02.01.0357P
Telepun/HP	: 085784307695
Alamat Surel (Email)	: rachmawati233@gmail.com
Judul Artikel	: Penilaian Persediaan Dengan Menggunakan Metode Nilai Penjualan Relatif Untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan Pada PT Mojoroto Indah
Fakultas – Program Studi	: Ekonomi - Akuntansi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Jalan K.H. Achmad Dahlan 76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

a. Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
b. Artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 26 Juli 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Faisol, S.Pd., M.M. NIDN. 0712046903	Erna Puspita, M.Ak. NIDN. 0711128803	Rachmawati Dwi Septianingrum NPM. 14.1.02.01.0357P

Rachmawati Dwi S. | 14.1.02.01.0357P
Ekonomi - Akuntansi
simki.unpkediri.ac.id
|| 1||

Rachmawati Dwi S. | 14.1.02.01.0357P
Ekonomi - Akuntansi
simki.unpkediri.ac.id
|| 1||

Penilaian Persediaan Dengan Menggunakan Metode Nilai Penjualan Relatif Untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan Pada PT Mojoroto Indah

Rachmawati Dwi Septianingrum
14.1.02.01.0357P
Ekonomi - Akuntansi
rachmawati233@gmail.com
Faisol, S.Pd., M.M.
Erna Puspita, M.Ak.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya perbedaan pandangan terkait dengan metode untuk menentukan harga pokok penjualan yang nantinya akan berdampak pada perkembangan laba perusahaan. Tetapi sebagian besar pandangan penelitian terdahulu menunjukkan metode nilai penjualan relatif sebagai penentu harga pokok penjualan untuk perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu produk dengan biaya bersama. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji metode penjualan relatif dalam penentuan harga pokok penjualan.

Metode penjualan relatif sebagai variabel independen dan harga pokok penjualan sebagai variabel dependen. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan instrumen dokumentasi dan wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan hasil harga pokok penjualan pada tahun 2015 diperoleh Rp 1.732.828.230 untuk tipe 45 dan untuk tipe 120 sebesar Rp 1.039.696.938. Harga pokok penjualan pada tahun 2016 didapatkan hasil perhitungan pada tipe 45 sebesar Rp 1.335.602.028 dan tipe 120 sebesar Rp 727.428.708.

Saran yang disampaikan terkait hasil penelitian sebaiknya PT Mojoroto Indah menerapkan penilaian persediaan dengan menggunakan metode penjualan relatif untuk menentukan harga pokok penjualan. Karena metode nilai penjualan relatif lebih tepat untuk mengalokasikan biaya bersama kepada masing-masing produk yang dihasilkan. Sehingga perusahaan akan lebih mudah mengetahui besarnya harga pokok penjualan dari masing-masing unit yang dihasilkan, karena dalam metode nilai penjualan relatif ini dapat memperhitungkan harga jual per unit rumah dikurangi dengan biaya-biaya yang digunakan untuk memproduksi satu unit rumah, yang kemudian akan berdampak pada perkembangan besaran laba.

KATA KUNCI : Metode Nilai Penjualan Relatif, Harga Pokok Penjualan

I. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia usaha dewasa ini ditandai dengan adanya persaingan yang ketat dari pihak swasta maupun pemerintah, baik dalam bentuk persaingan harga, kualitas pesanan, sampai pada bentuk persaingan pelayanan. Hal tersebut dimaksudkan untuk merebut pasar seluas-luasnya. Untuk itu, perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang pembelian dan penjualan akan berusaha semaksimal mungkin agar segala usaha dapat berjalan dengan baik serta mendapatkan imbalan berupa keuntungan atas penjualan tersebut. Dalam usaha pencapaian tujuan tersebut, dituntut untuk mengelola usahanya secara efektif dan efisien, dengan melaksanakan usahanya di segala sektor secara profesional.

Barang-barang yang dimiliki oleh perusahaan dagang, pada umumnya digunakan istilah sebagai persediaan barang dagang, yang mana barang-barang tersebut diperoleh dengan membeli bahan tanpa mengubah bentuknya untuk dapat dijual kembali. Istilah dalam perusahaan manufaktur persediaan barang yang dimiliki terdiri dari beberapa jenis yaitu bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi.

Persediaan adalah elemen utama dari modal kerja perusahaan yang selalu berputar mengalami perubahan. Jumlah persediaan barang dalam perusahaan akan mempengaruhi laporan keuangan. Maka persediaan barang yang dimiliki selama satu periode harus dapat dipisahkan, mana yang sudah dapat dibebankan sebagai biaya (harga pokok penjualan) yang akan dilaporkan pada laporan laba rugi, dan mana yang masih belum terjual yang akan menjadi persediaan dalam neraca. Kesalahan dalam penilaian, pengukuran, dan penyajian persediaan akan mengakibatkan pada kesalahan pencatatan harga pokok dan akhirnya akan menghasilkan informasi yang salah pula terhadap pelaporan laba-rugi dan neraca perusahaan.

Terdapat adanya perbedaan pandangan terkait dengan metode dalam menentukan harga pokok penjualan yang nantinya akan berdampak pada perkembangan laba perusahaan. Menurut Baridwan (2011: 158), untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir dapat digunakan beberapa metode yaitu: identifikasi khusus, masuk pertama keluar pertama

(FIFO), rata-rata tertimbang (*Weighted Average*), masuk terakhir keluar pertama (LIFO), persediaan besi/minimum, biaya standar (*standard costs*), harga pokok rata-rata sederhana (*Simple Average*), harga beli terakhir (*Latest Purchase Price*), metode nilai penjualan relatif, dan metode biaya variabel(Direct Costing).

Perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu jenis produk dengan biaya bersama, maka timbulah pertanyaan bagaimana metode yang tepat dalam penentuan harga pokok penjualan masing-masing produk. Untuk itu diperlukan alokasi biaya bersama pada setiap produk untuk mengetahui biaya produksi masing-masing produk.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraiankan di atas dan dengan melihat fenomena masalah yang terjadi maka peneliti tertarik mengambil judul penelitian **"Penilaian Persediaan dengan Menggunakan Metode Nilai Penjualan Relatif untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan pada PT Mojoroto Indah"**.

Rumusan Masalah:

Bagaimana penilaian persediaan dengan menggunakan metode nilai penjualan relatif dalam menentukan harga pokok penjualan pada PT Mojoroto Indah?

Kajian Teori

Persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang. Persediaan terdiri dari persediaan bahan baku, persediaan bahan setengah jadi, dan persediaan barang jadi. Persediaan bahan baku dan bahan setengah jadi disimpan sebelum digunakan atau dimasukan kedalam proses produksi, sedangkan persediaan barang jadi atau barang dagangan disimpan sebelum dijual atau dipasarkan. Dengan demikian setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan. Menurut Baridwan (2011: 149), persediaan adalah untuk menunjukkan barang-barang yang dimiliki untuk dijual kembali atau digunakan untuk memproduksi barang-barang yang akan dijual. Menurut Jusup (2005: 99), persediaan barang dagang adalah elemen yang sangat penting dalam penentuan harga pokok penjulan pada

perusahaan dagang eceran, maupun perusahaan dagang partai besar.

Menurut Baridwan (2011: 172) menyatakan bahwa, metode penjualan relatif ini dipakai untuk mengalokasikan biaya bersama kepada masing-masing produk yang dihasilkan atau dibeli. Masalah alokasi ini dapat timbul dalam usaha dagang maupun perusahaan manufaktur. Pembagian biaya bersama ini dilakukan berdasar nilai penjualan relatif dari masing-masing barang tersebut. Menurut Mursyidi (2008: 160), metode nilai penjualan relatif yaitu biaya bersama dialokasikan ke masing-masing jenis produk atas dasar total nilai jual masing-masing produk. Oleh karena itu metode ini hanya dapat digunakan apabila harga jual masing-masing jenis produk dapat ditentukan atau diketahui sebelum produk tersebut dijual. Harga jual produk bersama terkadang sudah dapat ditentukan pada saat titik pisah, namun dapat ditentukan setelah dilakukan proses lebih lanjut.

Menurut Goenawan (2011) dalam jurnal penelitiannya, harga pokok penjualan adalah menunjukkan jumlah harga pokok barang-barang yang dijual selama periode akuntansi yang bersangkutan. Menurut Weygandt, dkk (2008: 407), mendefinisikan harga pokok penjualan adalah biaya semua barang yang tersedia untuk dijual atau digunakan harus dialokasikan dinatara barang yang telah terjual atau digunakan dan barang yang masih ada ditangan. Biaya barang yang tersedia untuk dijual atau digunakan adalah jumlah dari:

1. Biaya barang yang ada ditangan pada awal periode.
2. Biaya barang yang dibeli atau diproduksi selama periode berjalan.

Jadi harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan, yaitu:

a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
b. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan.

Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

Kajian Hasil Penelitian Terdahulu

1. Moniaga, dkk (2014) yang judul Alokasi Biaya Bersama dalam

Menentukan Laba Bruto Per Produk pada UD. Sinar Sakti Manado. Hasil uji memperlihatkan biaya produksi masing-masing jenis produk pada UD. Sinar Sakti Manado. Alokasi Biaya Bersama dengan menggunakan metode nilai jual relatif atau harga pasar menunjukkan harga pokok produksi dari masing-masing produk lebih tinggi dari laba yang dihasilkan tetapi perusahaan tidak mengalami kerugian karena laba yang dihasilkan dari masing-masing produk mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya.

2. Pomalingo, dkk (2014) yang berjudul Alokasi Biaya Bersama dalam Menentukan Harga Pokok Produksi pada UD. Martabak Mas Narto. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi dengan cara mengalokasikan biaya bersama dengan menggunakan metode nilai jual relatif atau metode harga pasar memperoleh hasil yaitu besarnya HPP dari masing-masing produk jauh lebih rendah dari harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.

I. METODE

Teknik Penelitian dan Pendekatan

Menurut Sugiyono (2014: 8), yang dimaksud dengan metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Menurut Sugiyono (2014: 147), menjelaskan metode deskriptif adalah metode metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Mojoroto Indah, yang berlokasi di jalan kawi – ruko Mojoroto Indah No. 21 Kota Kediri.

Penelitian dilaksanakan selama 4 bulan, dimulai dari bulan Maret – Juli 2017.

Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah jumlah tipe rumah yang terdapat pada PT Mojoroto Indah.

Objek dalam penelitian ini adalah data-data terkait mengenai tipe rumah, biaya produksi, persediaan kavling, dan volume penjualan pada PT Mojoroto Indah. Data-data tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1
PT Mojoroto Indah
Biaya Produksi Bersama
Tahun 2015 dan 2016

No	Ket	Tahun	
		2015 (Rp)	2016 (Rp)
1	BBB	3.306.000.000	2.425.410.000
2	BTK	1.090.080.000	840.820.000
3	BOP	513.600.000	400.890.000
Total		4.909.680.000	3.667.120.000

Sumber data: PT Mojoroto Indah, 2017

Tabel 4.2
PT Mojoroto Indah
Unit yang Dihasilkan
Tahun 2015 dan 2016

Tahun	Jenis Tipe yang Dihasilkan	
	Tipe 45	Tipe 120
2015	40 unit	15 unit
2016	30 unit	10 unit

Sumber data: PT Mojoroto Indah, 2017

Tabel 4.3
PT Mojoroto Indah
Harga Jual Produk
Tahun 2015 dan 2016

Tahun	Harga Jual	
	Tipe 45 (Rp)	Tipe 120 (Rp)
2015	360.000.000	1.080.000.000
2016	370.000.000	1.092.000.000

Sumber data: PT Mojoroto Indah, 2017

Tabel 4.4
PT Mojoroto Indah
Volume Penjualan
Tahun 2015 dan 2016

Tahun	Jumlah Unit Yang Terjual	
	Tipe 45	Tipe 120
2015	30 unit	6 unit
2016	22 unit	4 unit

Sumber data: PT Mojoroto Indah, 2017

Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalahdata primer. Menurut Sugiyono (2014: 137), data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Data yang diperoleh dari hasil wawancara ini adalah semua yang digunakan untuk proses penelitian mulai dari informasi sejarah, struktur organisasi, biaya yang dikeluarkan selama satu tahun, dan metode yang digunakan dalam perhitungan harga pokok penjualan.

b. Dokumentasi

Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data tentang data-data yang ada kaitannya dengan metode penjualan relatif untuk menentukan harga pokok

penjualan padaPT Mojoroto Indah. Data yang dimaksud seperti: pencatatan tentang harga jual, biaya produksi, dan persediaan rumah.

Teknik Analisis Data

Menurut Sanusi (2014: 115), analisis data adalah mendeskripsikan teknik analisis apa yang digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan, termasuk pengujiannya.

Untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir dengan menggunakan metode nilai penjualan relatif dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

a. Menghitung biaya produksi

B.Bahan Baku (BBB)	xxx
B.Tenaga Kerja (BTK)	xxx
B.Overhead Pabrik (BOP)	xxx +
Biaya Produksi	xxx

b. Menghitung nilai penjualan relatif
Jumlah Produksi × Harga Jual Per Unit

c. Menghitung harga pokok produk per unit

$$\left\{\frac{\left(\frac{\text{Nilai Penjualan Relatif}}{\text{Jumlah Nilai Penjualan Relatif}}\right)}{\text{Jumlah Unit Yang Dihasilkan}}\right\}$$

× Jml Biaya Produksi

d. Persediaan akhir
(Persediaan Awal – Jml Unit yang Terjual) × Harga Pokok Produk

e. Harga Pokok Penjualan
Jumlah Unit yang Terjual × Harga Pokok Produk

Sumber: Baridwan (2011: 172)

II. HASIL DAN KESIMPULAN

Pada penelitian ini kebijakan perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode nilai penjualan relatif. Dengan demikian besarnya harga pokok penjualan dapat dihitung sebagai berikut.

a. Tahun 2015

1) Menghitung biaya produksi

BBB	Rp 3.306.000.000
BTK	Rp 1.090.080.000
BOP	Rp 513.600.000 +
	Rp 4.909.680.000

2) Menghitung nilai penjualan relatif
Tipe 45: 40 × Rp 360.000.000
= Rp 14.400.000.000
Tipe 120: 15 × Rp 1.080.000.000
= Rp 16.200.000.000
Rp 14.400.000.000 +
Rp 16.200.000.000
= Rp 30.600.000.000

3) Menghitung harga pokok produk
Tipe 45:

$$\left\{\frac{\left(\frac{\text{Rp } 14.400.000.000}{\text{Rp } 30.600.000.000}\right)}{40}\right\}$$

× Rp 4.909.680.000

= Rp 57.760.941

Tipe 120:

$$\left\{\frac{\left(\frac{\text{Rp } 16.200.000.000}{\text{Rp } 30.600.000.000}\right)}{15}\right\}$$

× Rp 4.909.680.000

= Rp 173.282.823

4) Persediaan akhir

Tipe 45: (40 • 30) ×

Rp 57.760.941

= Rp 577.609.410

Tipe 120: (15 • 6) ×

Rp 173.282.823

= Rp 1.559.545.407

5) Harga pokok penjualan

Tipe 45: 30 × Rp 57.760.941

= Rp 1.732.828.230

Tipe 120: 6 × Rp 173.282.823

= Rp 1.039.696.938

Rp 1.732.828.230 +

Rp 1.039.696.938

= **Rp 2.772.525.168**

b. Tahun 2016

1) Menghitung biaya produksi

BBB	Rp 2.425.410.000
BTK	Rp 840.820.000
BOP	Rp 400.890.000 +
	Rp 3.667.120.000

2) Menghitung nilai penjualan relatif

Tipe 45: 30 × Rp 370.000.000

= Rp 11.100.000.000

Tipe 120: 10 × Rp 1.092.000.000

= Rp 10.920.000.000

Rp 11.100.000.000 +

Rp 10.920.000.000

= Rp 22.020.000.000

3) Menghitung harga pokok produk

Tipe 45:

$$\left\{\frac{\left(\frac{\text{Rp } 11.100.000.000}{\text{Rp } 22.020.000.000}\right)}{30}\right\}$$

× Rp 3.667.120.000

= Rp 61.618.274

Tipe 120:

$$\left\{\frac{\left(\frac{\text{Rp } 10.920.000.000}{\text{Rp } 22.020.000.000}\right)}{10}\right\}$$

× Rp 3.667.120.000

= Rp 181.857.177

4) Persediaan akhir

Tipe 45: (30 • 22) ×

Rp 61.618.274

= Rp 492.946.192

Tipe 120: (10 • 4) ×

Rp 181.857.177

= RP 1.091.143.062

5) Harga pokok penjualan

Tipe 45: 22 × Rp 61.618.274

= Rp 1.335.602.028

Tipe 120: 4 × Rp 181.857.177

= Rp 727.428.708

Rp 1.335.602.028 +

Rp 727.428.708

= **Rp 2.083.030.736**

Berdasarkan pada tujuan penelitian yaitu menguji metode penjualan relatif terhadap harga pokok penjualan yang menunjukkan bahwa metode penjualan relatif lebih efektif dalam menentukan harga pokok penjualan. Maka hasil analisis perhitungan di atas sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2012) dalam Pitriani (2014) metode nilai jual relatif ini adalah cara yang logis untuk mengalokasikan biaya bersama berdasarkan pada nilai jual relatif masing-masing produk bersama yang dihasilkan. Pemakaian metode nilai jual relatif dalam mengalokasikan biaya bersama ini akan menghasilkan persentase laba bruto dari hasil penjualan yang besarnya sama untuk tiap jenis produk bersama tersebut. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Pomalingo (2014) yang menyatakan bahwa perhitungan harga pokok produksi dengan cara mengalokasikan biaya bersama dengan menggunakan metode nilai jual relatif memperoleh hasil yaitubesarnya harga pokok produksi jauh lebih rendah dari harga jual yang ditetapkan perusahaan.

Kesimpulan

Dari hasil analisis data di atas dapat menunjukkan bahwa metode nilai penjualan relatif lebih efektif dalam menentukan harga pokok penjualan, karena harga pokok penjualan masing-masing produk lebih rendah dari harga pokok penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Perbedaan hasil perhitungan harga pokok penjualan dari perusahaan dan peneliti disajikan sebagai berikut.

Perhitungan Perusahaan

Tipe	2015 (Rp)	2016 (Rp)
Tipe 45	1.733.525.000	1.336.352.000
Tipe 120	1.040.550.000	728.155.000
Jumlah	2.774.075.000	2.064.507.000

Perhitungan Peneliti

Tipe	2015 (Rp)	2016 (Rp)
Tipe 45	1.732.828.230	1.335.602.028
Tipe 120	1.039.696.938	727.428.708
Jumlah	2.772.525.168	2.063.030.736

III. Daftar Pustaka

Baridwan, Z. 2011. *Intermadiate Accounting*. Edisi VIII, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Goenawan, dkk. 2011. *Pengaruh Metode Penilaian Persediaan Terhadap Penentuan Harga Pokok Penjualan*. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan, Volume 2 No.1. Diunduh pada tanggal 10 Oktober 2016.

Jusup, Al H. 2005. *Dasar-dasar Akuntansi* (Jilid 2). Edisi VI, Yogyakarta: STIE YKPN.

Moniaga, R. 2014. *Alokasi Biaya Bersama Dalam Menentukan Laba Bruto Produk Pada UD Sinar Sakti Manado.* Jurnal EMBA, Volume 2 No.2. Diunduh pada tanggal 05 Mei 2017.

Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya. Cetakan Pertama.* PT Refika Aditama, Bandung.

Pitriani, I. 2014. *Analisis Alokasi Biaya Bersama Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Tempat Aqua Gelas Pada UD Suradi*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dian Nuswantoro Semarang. Diunduh pada tanggal 05 Mei 2017.

Pomalingo, S., dkk. 2014. *Alokasi Biaya Bersama Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Pada UD Martabak Mas Narto.* Jurnal EMBA, Volume 2 No.2. Diunduh pada tanggal 12 November 2016.

Sanusi, A. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D.* Bandung: CV Alfabeta.

Weygandt, J.J., dkk. 2008. *Pengantar Akuntansi*. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.