

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN
DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
LABA BERSIH TOKO RE GROUP CABANG PALEMBANG**



Disusun Oleh :

CIENDY FADILLA ERI

NPM. 1701120545

**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN EKONOMI AKUNTANSI
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG**

2021

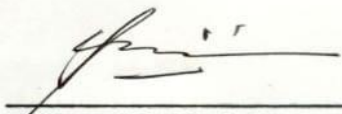
**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

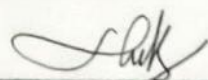
Nama : Ciendy Fadilla Eri
Nomor Pokok : 1701120545
Jurusan/Prog.Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Biaya
Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Toko RE Group Cabang Palembang

Pembimbing Proposal :

Tanggal 24-8-2021 Pembimbing I :


Sugiharto, SE.M.Si.Ak.CA
NIDN : 0205096701


Tanggal 10-8-2021 Pembimbing II :


Shelly Farida Tobing, S.E., Ak., Msi.
NIDN : 0205026301

Mengetahui :

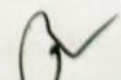
Dekan Fakultas Ekonomi

Tanggal : 25-8-2021


Dr. Msy. Mikial, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS.
NIDN : 0205026401

Ketua Prodi Akuntansi

Tanggal : 25-8-2021


Mety Zuliyana, SE.M.Si.Ak.CA
NIDN : 0205056701

017/PS/DFE/21

UNIVERSITAS TRIDINANTI


FAKULTAS EKONOMI

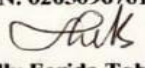
PALEMBANG


HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Ciendy Fadilla Eri
Nomor Pokok/NIRM : 1701120545
Jurusan/Prog. Studi : Akutansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akutansi Biaya
Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih
Toko RE Group Cabang Palembang

Penguji Skripsi :

Tanggal 22-9-2021 Ketua Penguji :  Sugiharto, SE, M, Si, Ak, CA
NIDN. 0205096701

Tanggal 22-9-21 Penguji I :  Shelly Farida Tobing, S.E., Ak., Msi.
NIDN. 0205026301

Tanggal 22-9-2021 Penguji II :  Meti Zuliyana, SE, M, Si, Ak, CA
NIDN. 0205056701

Mengesahkan:

Dekan Fakultas Ekonomi


Ketua Prodi Akutansi




Dr. Msy. Mildal, SE, M, Si, Ak, CA, CSRS.

NIDN. 0205026401

Tanggal : 22-9-2021


Meti Zuliyana, SE, M, Si, Ak, CA

NIDN. 0205056701

Tanggal : 22-9-2021

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Disaat Kesedihanmu Pasti Akan Ada Kebahagiaan Setelahnnya Jika Kamu Ikhlas Menjalankannya”

“Biarkan Orang Lain Merendahkanmu,Tidak Perlu Membalasnya.Kamu Cukup Berdoa dan Tunjukkan Kesuksesanmu Setelahnnya.”

“Apapun Rintanganmu Berdoalah,Karna Hanya Allah Yang Mampu Membantu Setiap Kesulitanmu”

(Ciendy Fadilla Eri)

Kupersembahkan untuk:

- 1. Allah SWT**
- 2. Kedua Orang Tuaku Tersayang**
- 3. Adikku Tersayang**
- 4. Kakakku Tercinta**
- 5. Sahabatku**
- 6. Teman-Teman Akuntansi Angkatan 2017**
- 7. Almamater Kebanggaanku**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ciendy Fadilla Eri

Nomor Pokok : 1701120545

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensi nya.

Palembang, 23 Agustus 2021

Penulis



(Ciendy Fadilla Eri)

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kepada Allah SWT dan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul **“PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH TOKO RE GROUP CABANG PALEMBANG.”**

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna. Untuk kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dalam rangka perbaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa tanpa dukungan dan perhatian serta bimbingan baik dari pembimbing, keluarga, dan teman-teman sekalian penulis skripsi tidak dapat berjalan dengan baik.

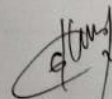
Dengan selesainya penelitian ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Ir.Hj. Nyimas Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridianti Palembang.
2. Ibu Dr.Msy. Mikial, SE. M.Si.Ak.CA,CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.
3. Ibu Meti Zuliyana, SE., M.Si, Ak, CA selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Tridianti Palembang.
4. Bapak Sugiharto, SE.M.Si.Ak.CA selaku Dosen Pembimbing I.
5. Ibu Shelly Farida Tobing,S.E.,Ak., Msi selaku Dosen Pembimbing II.

6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff karyawan pada Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.
7. Yang tercinta kedua orang tuaku, terima kasih atas dukungan dan doanya, bantuan baik moral maupun material.
8. Yang tersayang adik dan kakak yang selalu ada disaat suka maupun duka.
9. Sahabatku Maryana dan Kak Diaga
10. Kepada Semua Pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga skripsi ini selesai.
11. Almamater, saudara seperjuangan jurusan Akuntansi angkatan 2017, Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan semoga bantuan yang diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT.
Akhir kata penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari sempurna, untuk itu penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekurangan. Penulis sangat berharap semoga tulisan ini bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan pendidikan kita semua.

Palembang, 23 Agustus 2021

Penulis



Ciendy Fadilla Eri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
MOTTO PERSEMBAHAN.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
RIWAYAT HIDUP.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis.....	6
2.1.1 Volume Penjualan	6
2.1.1.1 Pengertian Volume	7
2.1.1.2 Pengertian Penjualan	7
2.1.1.3 Pengertian Volume Penjualan	7
2.1.1.4 Jenis dan Bentuk Penjualan	8

2.1.1.5 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	9
2.1.1.6 Tujuan dan Fungsi Penjualan	10
2.1.2 Biaya Operasional	10
2.1.2.1 Pengertian Biaya Operasional	10
2.1.2.2 Indikator Biaya Operasional	11
2.1.2.3 Jenis-Jenis Biaya	12
2.1.3 Laba Bersih	15
2.1.3.1 Pengertian Laba Bersih	15
2.1.3.2 Faktor Yang Mempengaruhi Laba	15
2.1.3.3 Pengukuran Laba Bersih	16
2.1.3.4 Jenis-Jenis Laba	16
2.2 Penelitian Lain Yang Relevan	16
2.3 Kerangka Berpikir	18
2.4 Hipotesis	19

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	21
3.1.1 Tempat Penelitian	21
3.1.2 Waktu Penelitian	21
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	21
3.2.1 Sumber Data	21
3.2.2 Teknik Pengumpulan	22
3.3 Populasi,Sampel dan Sampling	23
3.3.1 Populasi	23

3.3.2 Sampel	23
3.3.3 Sampling	23
3.4 Rancangan Penelitian	24
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	24
3.6 Instrument Penelitian	25
3.7 Teknik Analisis Data	26
3.7.1 Pengujian Asumsi Klasik	26
3.7.2 Analisis Regresi Linear Berganda	29
3.7.3 Pengujian Hipotesis	29
3.7.4 Koefisien Korelasi	31
3.7.5 Koefisien Determinasi	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	33
4.1.1 Sejarah Singkat Toko RE Group Cabang Palembang.....	33
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	34
4.1.3 Struktur Organisasi Toko RE Group Cabang Palembang.	35
4.2 Hasil Penelitian	36
4.2.1 Penyajian Data	36
4.2.1.1 Perkembangan Volume Penjualan Toko RE Group Cabang Palembang.....	36
4.2.1.2 Perkembangan Biaya Operasional Toko RE Group Cabang Palembang	38
4.2.1.3 Perkembangan Laba Bersih Toko RE Group	

Cabang Palembang.....	40
4.2.2 Statistik Deskriptif	42
4.2.3 Pengujian Asumsi Klasik	44
4.2.3.1 Uji Normalitas Data	44
4.2.3.2 Uji Multikolenieritas	45
4.2.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	46
4.2.3.4 Uji Autokorelasi.....	47
4.2.3.5 Analisis Linear Bergada.....	48
4.2.4 Uji Hipotesis	49
4.2.4.1 Uji t (Parsial).....	49
4.2.4.2 Uji F(Simultan)	51
4.2.5 Koefisien Korelasi.....	52
4.2.6 Koefisien Determinasi.....	53
4.3 Pembahasan.....	54
4.3.1 Analisis Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih	54
4.3.2 Analisis Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih .	55
4.3.3 Analisis Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan dan Biaya Operasional Toko R&E Group Cabang Palembang	3
Tabel 2.1 Penelitian Lain yang Relevan	17
Tabel 3.1 Variabel dan Definisi Operasional	25
Tabel 4.1 Perkembangan Volume Penjualan Toko RE Group Cabang Palembang	36
Tabel 4.2 Data Volume Penjualan Toko RE Group Cabang Palembang.....	37
Tabel 4.3 Perkembangan Biaya Operasional Toko RE Group Cabang Palembang	39
Tabel 4.4 Data Biaya Operasional Toko RE Group Cabang Palembang.....	39
Tabel 4.5 Perkembangan Laba Bersih Toko RE Group Cabang Palembang.....	41
Tabel 4.6 Data Laba Bersih Toko RE Group Cabang Palembang	41
Tabel 4.7 Statistik Deskriptif	43
Tabel 4.8 Uji Normalitas Data	44
Tabel 4.9 Uji Multikolenieritas.....	45
Tabel 4.10 Uji Autokorelasi.....	47
Tabel 4.11 Uji Regresi Linear Berganda	48
Tabel 4.12 Hasil Uji Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih	49
Tabel 4.13 Hasil Uji Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih.....	50
Tabel 4.14 Hasil Uji F.....	51
Tabel 4.15 Hasil Uji Koefisien Korelasi.....	53
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	19
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko RE Group Cabang Palembang	35
Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas	46

ABSTRAK

CIENDY FADILLA ERI, “THE EFFECT OF SALES VOLUME AND OPERATIONAL COSTS ON COMPANY NET PROFIT IN SHOP RE GROUP PALEMBANG BRANCH , “UNDER GUIDANCE FATHER SUGIHARTO,SE.M.Si.Ak.CA AND MOTHER SHELLY FARIDA TOBING,S.E.,Ak.,Msi.

This research was conducted with the aim to find out and prove the effect of sales volume and operational costs simultaneously and partially on the company's net profit on the Shop RE Group Palembang Branch. While the method of discussion of this study uses quantitative analysis of multiple linear regression.

The results of this study are sales volume and operational costs have a significant effect on net income at Shop RE Group Palembang Branch this is because Sales volume and operational costs together contribute to changes in net profit 95,2 % . The remaining 4,8% is the influence of other factors beyond the two variables being studied. Based on the SPSS output above, it is known that the Fcount value is 328.866 with p-value (sig.) =0,000 $\alpha=0.05$ $df1=2$, and $df2=(n-k-1)=33$, so that it can be $F_{table}=3.28$. Because the Fcount value is greater than F_{table} ($328.866 > 3.28$) and the significance value is $0.000 < 0.05$. Tvalue for sales volume (X1) of 24.449 with T_{table} value of 2.035. With the value of Tcount greater than T_{table} value ($24.449 > 2.035$). Tvalue for operational costs (X2) of 25.534 with a T_{table} value of 2.035. With the value of Tcount greater than the value of T_{table} ($25.534 > 2.035$).

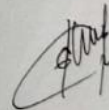
Keyword : Sales Volume, Operating Costs, Net Profit,

RIWAYAT HIDUP

Ciendy Fadilla Eri, dilahirkan di Jakarta, pada tanggal 06 Maret 1998 dari ayah Eri Yanto(Alm) dan Ibu Dian Purnama Sari. Anak ke 1 dari 4 bersaudara. Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2010 di SDN 1 Palembang. Sekolah menengah pertama diselesaikan pada tahun 2013 di SMPN 2 Jakarta Pusat. Sekolah menengah kejuruan diselesaikan pada tahun 2016 di SMKN 3 Palembang. Kemudian melanjutkan ke Program Studi Strata 1 Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang, 23 Agustus 2021

Penulis



Ciendy Fadilla Eri

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya perusahaan didirikan bertujuan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan dan kemajuan perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan dalam jangka waktu yang panjang. Oleh karena itu kegiatan menentukan besarnya beban yang dapat dikaitkan dengan laba bersih perusahaan.

Laba bersih merupakan keuntungan yang didapat dari jumlah selisih pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Dua Faktor penentu laba yaitu Volume Penjualan dan Biaya Operasional.

Volume Penjualan adalah hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya untuk mencapai sasaran yaitu maksimalkan laba.

Biaya Operasional adalah seluruh pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai kegiatan operasi perusahaan demi mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Volume Penjualan dan Biaya Operasional perusahaan sangat memiliki peran besar untuk perkembangan dan kemajuan perusahaan itu sendiri. Dalam hal ini tentunya perusahaan harus memberikan pelayanan jasa dengan sebaik-baiknya agar konsumen merasa aman dan nyaman. Dengan begitu selain konsumen terpuaskan, perusahaan pun akan semakin mudah untuk menarik minat masyarakat.

Toko RE ini bergerak dibidang handphone. Handphone bisa dikatakan sebagai kebutuhan masyarakat di era sekarang dikarenakan setiap manusia membutuhkan alat untuk berkomunikasi. Semakin canggihnya handphone berbagai merk seperti Oppo, Vivo, Samsung, Iphone, dan lain-lain dengan kualitas yang baik maka setiap orang ingin membelinya atau bahkan menukar handphone yang lama dengan handphone yang terbaru. Dari segi harga pun bisa dijangkau tergantung kebutuhan orang tertentu. Hal ini tentunya berkaitan dengan laba yang dihasilkan perusahaan itu sendiri

Melihat respon masyarakat yang jauh lebih minat untuk membeli handphone dengan kualitas terbaru, maka Toko RE lebih berfokus pada penjualan handphone merk terbaru seperti Oppo, Vivo, Samsung, Iphone, Xiaomi. Hal ini bukan berarti Toko RE menghapuskan jenis merk handphone lain, hanya saja toko ini ingin lebih memperhatikan apa saja yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen.

Dengan adanya hubungan antara volume penjualan dan biaya operasional Toko RE Cabang Palembang. Tahun 2018 sampai dengan tahun 2020 bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan ternyata membawa pengeluaran yang semakin meningkat juga bagi perusahaan.

Masalah yang timbul pada Toko RE Cabang Palembang adalah Volume Penjualan dan Biaya Operasional dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Tabel 1.1
Volume Penjualan dan Biaya Operasional
Toko RE Cabang Palembang
Periode 2018-2020

(Dalam Rupiah)

Tahun	Volume Penjualan	Biaya Operasional
2018	Rp 7.384.984.000	Rp 708.000.000
2019	Rp 7.542.896.000	Rp 712.000.000
2020	Rp 7.616.058.000	Rp 715.000.000

Sumber: Laporan Keuangan Toko RE Group Cabang Palembang

Dari tabel tersebut, dapat dilihat adanya fenomena bahwa volume penjualan dan perkembangannya mengalami kenaikan yang signifikan dari tahun ke tahunnya. Sedangkan dari data biaya operasional selalu mengalami kenaikan dari tahun ke tahunnya, dengan hal ini tentunya akan mempengaruhi pada laba bersih perusahaan.

Dalam hal ini perusahaan dituntut agar aktif dalam menjual handphone pada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak cara untuk mencapai target yang telah direncanakan

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh Volume**

Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Toko RE Cabang Palembang “.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan pokok-pokok permasalahan yang akan dilakukan pembahasan pada penelitian ini, yaitu:

1. Apakah Volume Penjualan dan Biaya Operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang
2. Apakah Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang
3. Apakah Biaya Operasional berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian di atas adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang
2. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang
3. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan pada Toko RE Cabang Palembang

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini penulis mengharapkan dapat memberikan manfaat. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi yang dapat dijadikan salah satu bahan pertimbangan atau pengambilan kebijakan yang tepat dalam volume penjualan, biaya operasional, dan laba bersih toko RE Group Cabang Palembang. Untuk masa yang akan datang Toko RE Group Cabang Palembang dapat lebih cermat dan teliti dalam meningkatkan efisiensi volume penjualan, biaya operasional dan laba bersih.

2. Manfaat Bagi Penulis

Dapat memberikan gambaran bagi penulis mengenai pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan.

3. Manfaat Akademis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu Akuntansi khususnya Akuntansi Biaya dan dapat menambah referensi bagi yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut lagi mengenai pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan.

4. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi pelaku usaha sehingga dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang, khususnya dalam meningkatkan volume penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfan Ikhsan, 2009. *Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Astri, 2015. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih*
(Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014).
- Basu Swastha dan Irawan, 2010, *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Teori Akuntansi Edisi Revisi 2011*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Hery, 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT.Grasindo.
- Junaidi, dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai *Pengaruh Biaya Operasional dan Arus Kas Terhadap Profitabilitas Pada Ud Sari Bumi Probolinggo*, periode 2009-2013.
- Kadek Marlita Dewi, 2017. *Pengaruh Volume Penjualan Kamar Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Hotel Grand Wijaya Singaraja*. Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Kedelapan. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi, 2005. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta
- Mulyadi, 2014. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPM.
- Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta
- Sujarweni, V. Wiratna, 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Soemarso. 2015. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku Kesatu. Edisi Lima. Jakarta : Salemba Empat.
- Sukirno, Sadono. 2016. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Edisi Tiga. Jakarta : Rajawali Pers.
- Syaifullah, Hamli. 2016. *Buku Praktis Akuntansi Biaya & Keuangan*. Jakarta : Laskar Aksara.
- William K. Carter, 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.