

KEMAMPUAN MENENTUKAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA JUAL YANG TEPAT PADA UMKM KOTA TEGAL DI TENGAH MASA PANDEMI COVID 19

Ririh Sri Harjanti*, Hetika, Erni Unggul SU, Anita K, Hikmatul Maulidah, Iqmarina

Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

Jalan Mataran No. 09 Kota Tegal

*Email : ririh.sriharjanti77@gmail.com

Abstrak

Salah satu kesulitan yang dialami oleh UMKM di Kota Tegal adalah bagaimana menentukan harga jual yang tepat di situasi pandemi seperti sekarang ini. Situasi yang dihadapi UMKM adalah jika menjual produk dengan harga yang tinggi maka produk tidak akan laku di pasaran karena daya beli masyarakat sedang rendah. Apabila menjual produk dengan harga yang rendah maka UMKM akan mengalami kerugian usaha. Daya beli masyarakat yang rendah membuat UMKM harus memutar otak dalam menghasilkan pendapatan walau seminimal mungkin namun harus tetap memperoleh laba. Karena inti dari tujuan usaha adalah memperoleh penghasilan atau pendapatan. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan ketrampilan dalam menghitung Harga Pokok Produksi dan menentukan Harga Jual yang tepat untuk para pelaku UMKM di Kota Tegal. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian adalah berupa pelatihan Menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Jual yang tepat dengan menggunakan program MS. Excel dan praktik input data dari MS. Excel ke Aplikasi Akuntansi UKM. Hasil kegiatan pengabdian adalah para pelaku UMKM di Kota Tegal dapat menerapkan kemampuan menghitung Harga Pokok Produksi dalam Program MS. Excel dan mampu menginput data dari Program MS. Excel ke dalam aplikasi Akuntansi UKM.

Kata kunci : *Harga Pokok Produksi, Harga Jual*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan UMKM di Jawa Tengah diharapkan mampu menyumbang pertumbuhan untuk skala yang lebih tinggi yaitu pertumbuhan PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Jawa Tengah. Berdasarkan rilis Badan Pusat Statistik (BPS) pada 5 Februari 2020, PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Jawa Tengah pada tahun 2019 adalah sebesar Rp1362,5 triliun, atau mencatatkan pertumbuhan 5,41% (yoy). Angka pertumbuhan tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi tahun 2018 yang tercatat sebesar 5,31% (yoy). Capaian ini sesuai dengan proyeksi Bank Indonesia yang memperkirakan pertumbuhan tahun 2019 berada pada kisaran 5,3%-5,7%. Kinerja perekonomian Jawa Tengah pada tahun 2019 ini juga berada di atas pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,02% (yoy). (Bisnis.com, 12 Februari 2020).

Namun bagaimana dengan kondisi pandemi yang tak kunjung reda sampai sekarang ini. Di masa pandemi Covid 19 seperti sekarang ini menentukan harga jual sangatlah semakin sulit, hal ini mengingat daya beli masyarakat yang tengah menurun akibat wabah virus corona yang mewabah di belahan dunia manapun, tak terkecuali Kota Tegal yang mengalami dampaknya. Bagi pelaku UMKM yang ada di wilayah Kota Tegal menjadi pilihan buah simalakama, antara menjual produk harga jual tinggi mengakibatkan produk tidak laku di pasaran. Menentukan harga jual yang terlalu rendah akan mengakibatkan kerugian usaha.

Salah satu masalah yang sering dihadapi perusahaan untuk meningkatkan laba yaitu dalam penentuan harga jual. Harga berpengaruh pada pendapatan yang didapat perusahaan. Jika harga jual yang ditetapkan tinggi maka yang didapat perusahaan juga tinggi namun akan berpengaruh pada daya beli konsumen, sebaliknya jika harga jualnya rendah maka laba yang didapat juga mengalami penurunan. Dasar untuk mengetahui penetapan harga jual yang tepat adalah dengan mengetahui harga pokok produksi. (Meroekh dan Rozari, 2018).

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah kelompok usaha yang cenderung mempunyai keterbatasan informasi maupun pemahaman yang lemah dalam pengembangan usahanya. Peran pemerintah ataupun pihak yang terkait sangat dibutuhkan dalam mengupayakan peningkatan kemampuan bersaing, misalnya pelatihan usaha, pembukuan keuangan, manajerial, pemasaran dan cara pengelolaan usaha yang baik sangatlah diperlukan untuk menambah informasi

bagi kemajuan usahanya dan mengetahui keuntungan maksimal yang akan dicapai. (Febli dan Ariska, 2019)

Dibutuhkan banyak dukungan dan pembinaan dari berbagai pihak supaya pertumbuhan ekonomi khususnya UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dapat mengalami peningkatan. Peningkatan ini dapat ditunjukkan dengan adanya pertumbuhan laba dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Menurut Sekretaris Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah, Bima Kartika mengatakan dari segi jumlah UMKM setiap tahun menunjukkan peningkatan yang signifikan. Peningkatan secara kuantitatif harus diimbangi dengan kualitatif. Dalam arti kualitas dari UMKM-UMKM baru harus didorong supaya meningkat baik dari segi jumlah maupun dari segi peningkatan pendapatan atau laba yang dihasilkan. Berdasarkan data BPS ada sekitar 4,8 juta UMKM, namun data dari Dinas Koperasi Jawa Tengah jumlah UMKM yang sudah dibina hanya berjumlah 137.000. (jateng.tribunnews.com, 12 Maret 2019).

Sebagaimana kita ketahui bahwa tujuan mendirikan suatu usaha atau perusahaan adalah untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Laba merupakan hasil perhitungan dari pendapatan penjualan dikurangi biaya. Pendapatan penjualan diperoleh dari harga jual produk yang dijual ke konsumen. Sedangkan biaya adalah pengorbanan-pengorbanan ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan penjualan tersebut. Biaya untuk membuat suatu produk sering disebut dengan istilah harga pokok produk atau harga pokok produksi. Untuk menentukan laba yang optimal dibutuhkan kemampuan dalam menentukan harga jual yang tepat. Selanjutnya untuk menentukan harga jual yang tepat dibutuhkan metode penentuan harga pokok produksi yang tepat pula.

Penentuan harga pokok produk atau harga pokok produksi harus diperhitungkan secara tepat dan akurat. Hal ini dikarenakan penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting untuk menentukan harga pokok persediaan serta menentukan harga jual. Selain itu manfaat dari menentukan harga pokok produksi selanjutnya adalah sebagai dasar dalam menyusun Laporan Harga Pokok Produksi, menyusun laporan keuangan berupa Laporan Neraca dan laporan Laba Rugi. Hal ini sejalan pula dengan Standar Akuntansi EMKM (Entitas Mikro Kecil dan Menengah) dimana dalam UMKM diharapkan mampu menyusun Laporan keuangan EMKM yang terdiri dari Neraca, Laporan Laba Rugi dan Catatan Atas Laporan Keuangan. Oleh karena itu sangat penting untuk memberikan dukungan moral dan motivasi berupa peningkatan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagaimana cara menentukan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual yang tepat di tengah masa pandemi Covid 19.

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan dalam rangka untuk meningkatkan pengetahuan pemahaman dan ketrampilan bagi para pelaku UMKM di Kota Tegal tentang bagaimana cara menentukan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual yang tepat di tengah masa pandemi Covid 19. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diikuti oleh 31 peserta yang terdiri para pelaku UMKM di Kota Tegal dari berbagai bidang usaha antara lain: usaha konveksi, makanan dan minuman, kerajinan logam dan lainnya. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang berupa pemberian pelatihan kepada pelaku UMKM ini dilakukan melalui 3 tahap :

1. Melakukan survey ke tempat usaha UMKM tentang kesulitan mereka dalam menentukan Harga Pokok Prodiksi dan Harga Jual yang tepat di tengah masa pandemi Covid 19.
2. Sasaran peserta pelatihan adalah para pelaku UMKM untuk usaha manufaktur atau produksi di Kota Tegal. Pelatihan dilakukan dengan durasi waktu 2 x 90 menit.
3. Pelatihan untuk peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai ruang lingkup usaha dan pengklasifikasian biaya. (1 x 90 menit)
4. Pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan dalam menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Jual dengan menggunakan Progam MS. Excel (1 x 90 menit)
5. Sasaran peserta pelatihan adalah para pelaku UMKM untuk usaha manufaktur atau produksi di Kota Tegal. Pelatihan dilakukan dengan durasi waktu 1 x 180 menit.

Pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan dalam menginput data Harga Pokok Produksi dan Harga Jual dari Program MS.Excel ke dalam aplikasi Akuntansi UKM. (1 x 180 menit)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan untuk peningkatan pengetahuan dan ketrampilan bagi pelaku UMKM di Kota Tegal ini dilaksanakan dilaksanakan pada hari Rabu – Kamis, tanggal 6 - 7 Januari 2021 dilaksanakan secara daring melalui video *Google Meet*. Pelatihan ini diikuti oleh para pelaku UMKM di sekitar Kota Tegal dari berbagai jenis usaha produksi mengolah bahan mentah menjadi produk jadi atau sering dikenal dengan istilah manufaktur. Berdasarkan survey sebelum melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, serta dari diskusi dan Tanya jawab pada saat pelatihan secara daring tersebut ditemukan bahwa ada beberapa pelaku UMKM yang belum memahami bagaimana cara menentukan Harga Pokok Produksi dan cara menentukan Harga Jual yang tepat. Ada dari mereka yang sudah melakukan perhitungan harga pokok produksi namun tidak mengetahui apakah cara yang sudah mereka hitung sudah tepat atau belum. Ada juga seorang peserta UMKM yang menyatakan bahwa beliau sudah mengenal aplikasi Akuntansi UKM namun tidak diterapkan untuk usaha UMKM, melainkan untuk transaksi keuangan di pemerintahan. Ada salah satu peserta yang mengungkapkan untuk dihitung harga pokok produksi yang benar sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat. Sehingga dengan pelatihan ini dapat dirasakan sekali manfaatnya untuk pelaku UMKM khususnya yang ada di Kota Tegal.

Menurut Maghfirah dan Syam (2016) menjelaskan bahwa Harga pokok produksi merupakan sekumpulan biaya yang dikeluarkan, diproses dan terjadi dalam proses manufaktur ataupun memproduksi suatu barang, yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2009) menyatakan bahwa harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Harga pokok produksi sering disebut dengan biaya produksi. Biaya produksi digolongkan menjadi tiga jenis yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Harga pokok produksi adalah total produksi biaya barang-barang yang telah selesai dikerjakan dan ditransfer ke dalam persediaan barang jadi selama sebulan periode. (Kinney dan Raiborn, 2011). Dijelaskan pula menurut Bustami dan Nurlela (2010) bahwa harga pokok produksi merupakan kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang ditambah dengan persediaan produk dalam proses awalserta dikurangi dengan persediaan dalam proses akhir.

Berdasarkan beberapa pengertian harga pokok produksi di atas maka dapat diberikan kesimpulan bahwa harga pokok produksi adalah seluruh biaya produksi yang dikeluarkan untuk membuat produk. Biaya produksi tersebut terdiri biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya Overhead Pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Penerapan harga pokok produksi bertujuan untuk menentukan harga pokok per satuan produk yang akan dijual, sehingga ketika produk tersebut diserahkan, maka perusahaan dapat mengetahui laba atau kerugian yang akan diterima perusahaan setelah dikurangi biaya-biaya lainnya. Maka ketelitian dan ketepatan melakukan perhitungan harga pokok produksi harus diperhatikan karena apabila terjadi kesalahan dalam perhitungan akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan. (Febelin dan Ariska, 2019). Sedangkan menurut Mulyadi (2014) menjelaskan bahwa manfaat penentuan harga pokok produksi antara lain yaitu : (a) dapat menentukan harga jual produk, (b) memantau realisasi biaya produksi, (c) menghitung laba rugi periodik, (d) menentukan harga pokok persediaan produk jadi.

Selanjutnya untuk menentukan harga pokok produksi ada dua metode yang dipakai yaitu metode *Full Costing* dan metode *Variable Costing*. Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam biaya produksi. Metode *Full Costing* merupakan metode perhitungan harga pokok produksi yang menghitung semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari beberapa komponen yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang bersifat tetap maupun variable. Metode *Variable Costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel saja ke dalam harga pokok produksi. Unsur biaya dalam variabel costing adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel saja. Contoh Biaya Overhead Pabrik variable adalah biaya listrik, uang lembur, biaya bahan bakar, biaya perlengkapan pabrik, sedangkan yang termasuk

biaya overhead tetap yaitu biaya penyusutan gedung dan sebagainya, biaya tersebut tidak termasuk biaya non produksi. Lebih jelasnya dapat diterangkan sebagai berikut :

- 1) Menentukan Harga Pokok Produksi dengan metode *Full Costing* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Biaya Bahan	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik Variabel	xxx
Biaya Overhead Pabrik Tetap	<u>xxx</u>
Harga Pokok Produksi	xxx

- 2) Menentukan Harga Pokok Produksi dengan metode *Variable Costing* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya Overhead Pabrik Variabel	<u>xxx</u>
Harga Pokok Produksi	xxx

Untuk menghindari kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi pada UMKM dan menghasilkan biaya yang efisien diperlukan suatu metode yang tepat. Metode yang tepat dalam perhitungan harga pokok produksi adalah dengan menggunakan metode *Full Costing*. Menurut Mulyadi (2014) menjelaskan bahwa pendekatan metode *Full Costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap.

Salah satu manfaat penting dalam menentukan harga pokok produksi adalah dapat menentukan harga jual produk. Harga Jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Harga Jual biasanya dibuat secara berulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini atau biaya masa depan, kondisi pasar, reaksi pesaing, laba yang diinginkan dan lain-lain. Mulyadi (2005) dalam Meroekh dan Rozari (2018).

Harga Jual suatu produk ditentukan dari harga pokok produksi, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual yang tidak tepat pula. Perhitungan harga pokok produksi yang tinggi, maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula, akibatnya suatu produk tidak mampu bersaing di pasar. Begitu pula sebaliknya jika perhitungan harga pokok produksi rendah maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang rendah pula akibatnya tidak akan mencapai laba yang maksimal walaupun harga jual dapat bersaing di pasar. (Komara dan Sudarma, 2016).

Dalam situasi pandemi Covid 19 diperlukan penentuan harga jual yang tepat yaitu menentukan harga jual yang sesuai dengan kondisi dimana daya beli masyarakat sedang rendah. Metode yang untuk menentukan harga jual tepat di tengah masa pandemi Covid 19 seperti sekarang ini adalah dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Menurut Krismiaji dan Aryani (2011) dalam Wardoyo,dkk (2016) menjelaskan bahwa pendekatan umum dalam penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*mark up*) pada harga pokok. *Mark up* adalah selisih antara harga jual dan harga pokok produk. *Mark up* biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan *Cost Plus Pricing* karena persentase *mark up* yang telah ditentukan di muka ditambahkan pada angka harga pokok untuk menentukan harga jual.

Metode *Cost Plus Pricing* merupakan metode penentuan harga jual yaitu dengan menghitung biaya produksi per unit dan menentukan laba yang diinginkan perusahaan kemudian perusahaan bisa menentukan harga jual produknya. Garison (2013) dalam Meroekh dan Rozari (2018). Harga Jual yang didasarkan pada perhitungan *Cost Plus Pricing* dapat dilakukan dengan perhitungan rumus : $\text{Harga Jual} = \text{Taksiran Biaya Penuh} + \text{Persentase laba yang Diinginkan}$.

Dapat penulis jelaskan bahwa metode penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* ini tepat digunakan di tengah masa pandemi Covid 19 karena di tengah situasi yang serba sulit dimana daya beli masyarakat sedang rendah maka di sini sebuah usaha diharapkan bisa melakukan penurunan harga supaya terjangkau oleh konsumen atau masyarakat yang terdampak Covid 19. Penurunan harga ini dilakukan secara proporsional karena tetap dapat menetapkan laba

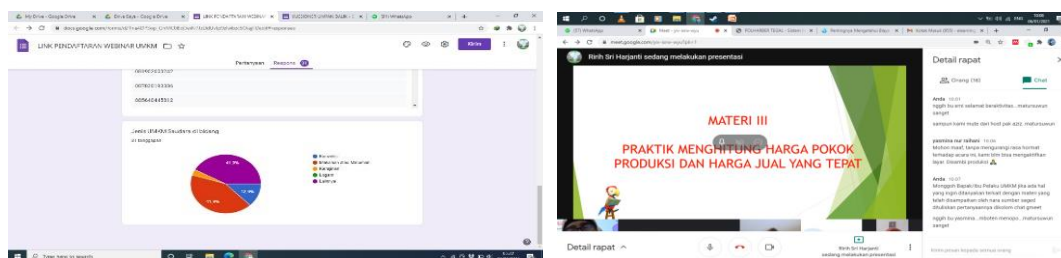
sesuai keinginan penjual. Penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* ini dikatakan dapat menentukan harga jual yang tepat artinya wajar sesuai kondisi, karena dapat melakukan penurunan harga yang wajar dengan cara melakukan efisiensi biaya. Efisiensi biaya ini tepat dan wajar sesuai dengan penentuan harga pokok produksi yang wajar pula.

Langkah-langkah menghitung harga pokok produksi dalam rangka menentukan harga jual yang tepat antara lain sebagai berikut :

- 1) Memahami Ruang lingkup usaha dalam UMKM.
Pelatihan ini ditujukan untuk usaha UMKM yang berjenis usaha manufaktur atau produksi atau mengolah bahan mentah menjadi produk jadi, bukan untuk UMKM jenis usaha jasa ataupun dagang.
- 2) Memahami Pengklasifikasian Biaya atau tentang jenis-jenis biaya dalam usaha manufaktur.
Ada dua jenis biaya yaitu : Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi. Biaya Produksi adalah biaya yang berkaitan dengan proses pembuatan produk. Sedangkan Biaya Non Produksi adalah biaya di luar proses produksi, yaitu Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi dan Umum. Biaya Produksi ada dua yaitu Biaya Produksi Primer dan Biaya Produksi Konversi. Contoh Biaya Produksi Primer atau Biaya Produksi Langsung adalah Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung. Biaya Produksi Konversi atau Biaya Produksi Tidak Langsung yaitu Biaya Overhead Pabrik atau biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Contoh Biaya Overhead Pabrik antara lain : biaya pelengkap, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya listrik, biaya penyusutan mesin, biaya penyusutan peralatan, biaya pemeliharaan dan perawatan mesin, biaya asuransi mesin, biaya sewa gedung untuk proses produksi, dan lain-lain.
- 3) Menghitung Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing* dengan menggunakan Program MS. Excel.
- 4) Menghitung Harga Jual yang tepat dengan Metode *Cost Plus Pricing* dengan menggunakan Program MS. Excel.
- 5) Melakukan input data Harga Pokok Produksi metode *Full Costing* dan Harga Jual Metode *Cost Plus Pricing* yang sudah diolah dengan menggunakan Program MS. Excel ke dalam aplikasi Akuntansi UKM.
- 6) Dari aplikasi Akuntansi UKM tersebut menghasilkan Laporan Keuangan untuk UMKM.

Dari uraian langkah-langkah di atas menunjukkan bahwa proses menentukan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual yang tepat meliputi : Data transaksi keuangan UMKM, pelaku UMKM yang trampil, pelatih/trainer, Program MS Excel dan Aplikasi Akuntansi UKM.

Berikut dokumentasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat kepada pelaku UMKM di Kota Tegal terkait peningkatan kemampuan menentukan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual yang tepat di tengah masa pandemi covid 19:



DAFTAR PUSTAKA

- Meroekh dan Rozari. 2018. Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu Di Kupang. *Journal Of Management (SME,s)* Vol. 7. No. 2. p 181-205
- Feblin dan Ariska. 2019. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Kopi Pada UMKM The Coffee Legend Di Desa Sipatuhu Kecamatan Banding Agung Kabupaten Oku Selatan. *Kolegial* Vol. 7. No. 1. P-ISSN 2088-5644; e-ISSN 2614-008X. p 49-61
- Maghfirah dan Syam. 2016. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Penerapan Metode Full Costing Pada UMKM Kota Banda Aceh. *JIMEKA* Vol. 1. No. 2. Halaman 59-70
- Hansen DR dan Mowen M.M. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku 1 Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat
- Kinney dan Raiborn. 2011. *Akuntansi Biaya : Dasar dan Perkembangan* Buku I Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat
- Bustami dan Nurlela. 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: UPP STM YKPN
- Komara dan Sudarma. 2016. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada CV Salwa Meubel. *Jurnal Ilmia Ilmu Ekonomi* Vol. 5. Edisi 9. Okt 2016. P 18-29
- Wardoyo, Dwi Urip. 2016. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus Pada PT Dasa Windu Agung. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis* Vol. 1. No. 2. Oktober 2016: 183-190