

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK TAHU ISI PADA UNIT USAHA KOPERASI (STUDI KASUS KOPERASI SUKUHALE KABUPATEN GOWA)

Baharuddin¹, Avan Marta Styawan²

STIM LPI Makassar¹²

drsbaharuddin1717@gmail.com , Avanmarta529@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk melakukan analisis penetapan harga jual produk tahu isi pada unit usaha koperasi Sukuhale. Adapun yang digunakan pada pengumpulan data adalah bersumber dari Koperasi Sukuhale, dan data lapangan secara langsung.

Berdasarkan perhitungan analisis penetapan harga jual produk tahu isi pada unit usaha koperasi sukuhale, pada harga yang diterapkan oleh koperasi sukuhale adalah sebesar Rp.10.000/pcs, sedangkan harga jual yang diperoleh dalam penelitian ini dengan analisis full costing dan cost plus pricing metode maka didapatkan harga jual sebesar Rp.12.000, dengan perhitungan laba yang diinginkan koperasi 15%, maka dengan menggunakan metode pada karya ilmiah ini ditemukan perbandingan harga sebesar Rp.200.

Kata-kata Kunci : Biaya produksi, harga jual, produk

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the selling price of tofu products in the Sukuhale cooperative business unit. The data used in data collection comes from the Sukuhale Cooperative and direct field data. Based on the calculation of the analysis of the determination of the sale price of tofu products in the business unit of the Sukuhale cooperative, the price applied by the Sukuhale cooperative is Rp. 10,000 / pcs, while the sale price obtained in this study using the total cost calculation method and the cost plus price method, a sale price of Rp. 12,000, with the calculation of the desired profit of the cooperative of 15%, then, using the method in this scientific work, a price comparison of Rp. 2000.

Keywords : production cost, selling price, product

PENDAHULUAN

Pada saat ini dunia usaha sangat berkembang jauh dan tentunya terjadi sebuah peningkatan dari waktu ke waktu, dan dari satu sisi yang juga terjadi persaingan yang sangat besar, baik dari segi persaingan harga maupun kualitas produk yang bersaing di pasaran. Masyarakat di era globalisasi saat ini tentu sangat memperhatikan kualitas dari produk yang mereka butuhkan terutama lagi produk industri makanan rumahan. Dalam keadaan demikian, pemasok tidak dapat berhasil memasarkan produknya jika tidak memiliki usaha atau nilai jual lebih dari produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Jika penjual tidak agresif dalam menanggapi kondisi pasar kemungkinan besar yang akan terjadi tidak akan dapat memiliki pelanggan tetap. Lingkungan bisnis adalah dunia yang sangat kejam. Dalam lingkungan bisnis yang mengakibatkan dunia ini dengan kekuasaan

pasar tentunya adalah persaingan. Jika kita mengedarkan suatu produk kemudian berhasil didunia pasar dalam hal menarik minat konsumen, lalu sukses, maka jangan harap kita bisa sukses dalam jangka panjang karena bisa saja akan muncul pesaing dikemudian hari.

Mereka juga ingin merasakan sebuah keuntungan yang besar dan juga mendapatkan kesuksesan. Lihat saja toko yang berada pada sebuah lokasi dan kemudian toko tersebut sukses, maka toko lain akan menyusul dalam waktu dekat pada lokasi yang sama. Suatu produk kita luncurkan dan berhasil dilingkungan bisnis, kemudian perusahaan lain akan menghasilkan produk yang sama. Maka dengan demikian dalam menyikapi sebuah persaingan kita harus selalu melihat kondisi pasar terlebih dalam hal penentuan harga jual di samping itu kita juga tidak boleh mengabaikan sebuah kualitas dari apa yang kita tawarkan kepada pasar.

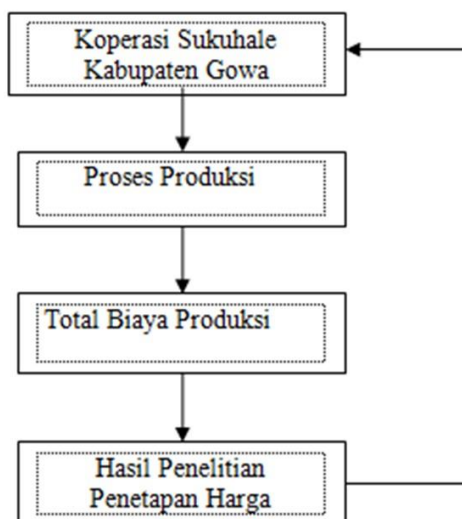
Masyarakat adalah pasar secara umum. Ada public yang sedang berada dengan urusan keuangan, sosial media, dan pergaulan di lingkungan sekitar, masyarakat yang berarti target produk usaha. Dapat disimpulkan akan sangat luas yang harus dipertimbangkan. Setiap kondisi dan setiap pihak mendapatkan perhatian sepantasnya terkait kondisi pada pasar tersebut. Hal-hal ini tidak pasti artinya dapat berkembang dan bergeser. Individu-individu adalah pasar masyarakat dan menjadi target pasar produk untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Produk yang kita jual dilingkungan masyarakat ini kita sebut dengan produk konsumen (consumers good). Oleh karena itu sebenarnya kita sedang membicarakan posisi tiap individu masyarakat itu berperilaku dalam memilih suatu produk. Terkadang nampak sangat sederhana. tetapi sebelum transaksi pembelian produk tersebut terjadi, sebenarnya telah terjadi suatu keputusan dapat dilakukan oleh konsumen. Akan tetapi di sisi yang lain memahaminya merupakan kunci penting jika seorang pemasar ingin sukses. Oleh karena itu pemasar harus mencoba memahami kondisi pasar konsumen. Tentu semuanya akan mencoba untuk memahami dan mempengaruhi konsumen, dan bagaimana memutuskan, agar strategi dan programnya pada suatu produk yang di jalankan pemasar dapat berjalan dengan baik serta dapat memberi pengaruh produk yang disukai, dan memberi kepuasan, serta memberikan harga yang dirasa terjangkau oleh masyarakat.

kegiatan dalam dunia bisnis tentunya target atau tujuan utama yang ingin dicapai adalah profit atau yang biasa kita kenal dengan laba. Dalam hal demikian maka Langkah yang harus diambil atau keputusan yaitu dengan menentukan harga jual produk tersebut yang mencakup biaya bahan tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan biaya bahan baku. Seorang pemasar harus dapat menentukan kondisi harga produk tidak terlalu tinggi meskipun terlalu rendah agar dapat bersaing di pasar. Keputusan dalam memilih harga jual produk pasar adalah suatu proses pemilihan keputusan pengurus koperasi sukuhale yang paling berpengaruh ketika berada dalam suatu keputusan. Secara umum harga jual harus ditentukan dengan melihat jumlah permintaan dan penawaran. Banyak faktor yang menentukan harga jual produk /jasa, antara lain selera konsumen, harga produk tahu isi, jumlah pesaing dan lain-lain. Jadi, pihak manajemen perusahaan menghadapi masalah ketidakpastian dan satu-satunya yang relative pasti menjadi faktor menentukan harga produk. Apabila harga jual tersebut didedarkan di bawah biaya koperasi, maka

perusahaan akan mengalami kerugian dan kerugian tersebut dapat mengakibatkan koperasi tidak going concern dan menghambat perkembangan koperasi.

Dalam menetapkan harga jual suatu barang atau jasa tentu perlu memperhitungkan daya beli masyarakat atau selera konsumen untuk tidak menimbulkan sebuah hambatan dalam proses penjualan yang pada akhirnya dapat mempengaruhi proses produksi. Dalam hal menetapkan harga jual dibutuhkan proses pendekatan yang berkala dapat melihat target tujuan serta menentukan harga yang tepat. Oleh karena itu dapat di simpulkan bahwa penentuan harga jual adalah hal yang sangat rawan dalam pengambilan keputusan dan harus di pertimbangkan dengan sangat baik setiap kemungkinan harga suatu produk tahu isi tersebut akan diedarkan kepada masyarakat. Tentu keadaan seperti ini dapat berpengaruh secara tidak langsung dengan kondisi produk tersebut. Analisis penetapan harga jual merupakan suatu analisa yang di lakukan dengan tujuan agar dapat mengetahui apa saja faktor-faktor yang bisa berdampak suatu kondisi dari produk yang tengah beredar di pasar. dan untuk menganalisa apakah suatu harga yang di keluarkan benar-benar layak untuk kondisi produk tersebut.

Koperasi sukuhale menjadi lokasi penelitian bagi penulis yang memiliki salah satu unit usaha rumahan. Dalam kegiatan produksinya koperasi sukuhale menentukan harga jual produksi menghitung terlebih dahulu seluruh biaya yang telah di keluarkan sebelumnya kemudian barulah menentukan harga jual produknya. Hasil dari penjualan produk merupakan salah satu pendapatan bagi koperasi sukuhale dan anggota yang berada di dalamnya. Untuk hal itu koperasi juga di tuntut agar dapat meminimalisir terjadinya persaingan yang dapat berepengaruh terhadap kondisi produk adalah salah-satunya dalam hal menentukan harga produk tanpa mengesampingkan kualitas dari produknya. Pada umum nya sebuah koperasi akan fokus pada tujuan utama yaitu untuk kesejahteraan anggota. Berdasarkan pembahasan tersebut dengan ini penulis mengangkat judul penelitian adalah “analisis penetapan harga jual produk tahu isi (studi kasus koperasi sukuhale kabupaten gowa).



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat quantitative yang berusaha menjawab masalah analisis penetapan biaya produk dalam menetapkan harga jual produk tahu isi pada koperasi sukuhale Yang digunakan sebagai analisis data adalah analisis fullcosting agar mengetahui pengaruh variabel biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Koperasi SukuHale dengan menggunakan data yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif. Teknik penentuan sampel yang di gunakan dalam penelitian ini yaitu purposive sampling. yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah biaya produksi dan harga jual akhir produk. Teknik pegumpulan data yaitu observasi, dokumrntasi, wawancara.

Hasil dan Pembahasan

A.Kalkulasi Biaya

Biaya yang dikeluarkan oleh koperasi sukuhale pada proses produksi adalah sebagai berikut:

1. Biaya Bahan Baku

Biaya Bahan Baku Produksi Tahu isi yang dilakukan selama satu bulan penelitian :).

Tabel 1.1 Biaya Bahan Baku

Bahan Baku	Harga (Rp)/Satuan	Kuantitas	total (Rp)
Tahu	45,000	100 cetak	4.500.000
Minyak goreng	30,000	30 pcs	900.000
Daging	30.000	30 kg	900.000
Tepung tapioka	9,500	30 kg	285.000
Plastic kemasan	1000	500 bungkus	500.000

Bahan tambahan	10.000	10x	100.000
Total			7.185.000

Sumber: Koperasi Sukahale

Berdasarkan data produksi dari koperasi sukahale yang dikemukakan pada table yaitu diperoleh biaya bahan baku tertinggi proses produksi tahu isi koperasi sukahale adalah sebesar Rp. 7.185.000

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

imbalan atau gaji akan diberikan koperasi untuk anggotanya yang secara khusus mengabdikan diri untuk proses produksi tahu isi koperasi sukahale. Dimana semua proses produksi dikerjakan dan dikelola Bersama oleh anggota koperasi tersebut. Proses produksi ini dilakukan secara Bersama dengan penuh rasa kekeluargaan dan semangat gotong royong koperasi sukahale. Koperasi sukahale menghabiskan biaya gaji keryawan yaitu Rp. 550.000 kepada 7orang anggota koperasi yang bekerja secara penuh setiap hari untuk kelancaran proses produksi tahu isi koperasi sukahale. Biaya gaji tersebut tergolong rendah mengingat pekerjajanya adalah anggota koperasi dan juga tiap bulan bergantian mengisi posisi produksi pada unit usaha koperasi sukahale. Waktu produksi pada unit usaha ini adalah pada pukul 09.00-16.00 biaya tenaga kerja koperasi sukahale pada bulan oktober yang ditampilkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.2 Biaya Tenaga Kerja

Upah (Rp)/Orang	Jumlah Karyawan	Jumlah
550.000	10	5.500.000

Sumber: Koperasi Sukahale

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya dihabiskan oleh koperasi sukahale diluar dari biaya utama yaitu biaya bahan baku dan biaya upah pada Langkah produksi tahu isi. Biaya overhead pabrik yaitu merupakan biaya listrik, biaya air, biaya lpg, biaya kemasan. Penelitian ini menggunakan analisis full costing dimana total harga pokok produksi selanjutnya menjumlah keseluruhan biaya pada proses produksi biaya variable dan biaya tetap. Maka biaya pemeliharaan dan perawatan

produksi, biaya depresiasi alat produksi, harus dipertimbangkan untuk menghitung harga akhir produk.

a) Biaya listrik

Biaya dikeluarkan untuk biaya listrik koperasi sukuhale terhitung tetap adalah berjumlah Rp 350.000.

b) Biaya air.

Pada penentuan biaya air yang digunakan untuk jalannya Langkah produksi yaitu sebesar Rp 200.000 dan biaya tersebut dianggap tetap.

c) Biaya gas

Biaya gas yang digunakan merupakan biaya variable, semakin besar jumlah produksi yang akan dihasilkan, maka semakin besar pula biaya gas yang akan dihabiskan. Pada Langkah produksi memakai gas 3kg berdasarkan informasi saat penelitian diketahui bahwa dalam satu kali proses produksi perhari menghabiskan 5tabung gas dan total tabung gas yang dihabiskan dalam sebulan adalah 150 gas. Koperasi sukuhale membeli 20.000 untuk pertabung gas yang digunakan pada saat produksi.

Tabel 1.3 Biaya overhead pabrik

Kuantitas/ bulan (Tabung)	Biaya per LPG (3 Kg)	Total Biaya
150	20,000	3.000.000

d). Biaya Pemeliharaan dan perawatan alat produksi

Biaya ini tentu tidak termasuk dalam biaya proses produksi karena tidak setiap bulannya mengalami kerusakan, sehingga biaya ini dimasukkan dalam biaya tidak terduga. Dengan demikian koperasi sukuhale menyisihkan 100.000 dalam setiap bulannya untuk disimpan pada anggaran perawatan dan apabila dikemudian hari dibutuhkan maka hal ini tidak terjadi lonjakan pengeluaran yang begitu drastis. e). Biaya Depresiasi

Selama produksi penyusutan peralatan produksi tidak termasuk dalam biaya produksi hal ini dikarenakan alat produksi masuk kedalam modal awal, alat yang dipakai oleh koperasi sukuhale dalam menjalankan proses produksi tahu isi adalah sebagai berikut: mesin penggiling daging, mesin diesel, mesin pencampur mixer, freezer, kompor. Biaya depresiasi digunakan untuk menghitung harga pokok produksi taksiran. Berikut ini rumus perhitungan biaya depresiasi alat produksi. Biaya depresiasi =

$$\text{Biaya depresiasi} = \frac{\text{Harga perolehan} - \text{nilai residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Perhitungan biaya penyusutan fasilitas produksi dengan menggunakan rumus diatas selanjutnya anda dapat mengetahui biaya penyusutan tiap tahun untuk setiap fasilitas produksi yang digunakan oleh koperasi sukuhale.

Tabel 1.4

Nama Mesin	Harga Perolehan	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Mesin	
			Tahun	Bulan
Mesin Penggiling daging	18.000.000	10	1.800.000	150.000
Mesin diesel	11.000.000	10	1.100.000	91.666
Mesin Mixer	3.000.000	10	300.000	25.000
Freezer	6.000.000	10	600.000	50.000
Kompore	2.000.000	10	200.000	16.666
Alat penggorengan	2.000.000	5	400.000	33.333
Total			4.400.000	366.665

Sebagai jumlah dari perhitungan tabel dapat dilihat keseluruhan biaya depresiasi tiap bulan adalah berjumlah Rp 333.332, dan kita memperoleh data pada biaya depresiasi terbesar adalah mesin penggiling daging yaitu mesin temahal yaitu sebesar Rp 150.000 tiap bulan, serta terkecil adalah dengan biaya penyusutan yaitu pada kompor sebesar Rp 16.666 perbulannya

f). Biaya kemasan

Koperasi sukuhale membeli kemasan produk plastic vakum dalam satuan pack berisikan 100pcs plastic Perhitungan biaya kemasan yang dikeluarkan adalah sebagai berikut:

Tabel 1.5

Keterangan	Unit produksi	Kuantitas (Pak)	Harga Satuan (Rp0)	Harga (Rp)
Plastic vakum	500	500	1.000	500.000

Total	500.000
-------	---------

Selanjutnya kalkulasi biaya overhead pabrik diuraikan sebagai berikut:

No	Keterangan	Variabel (Rp)	Tetap (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Biaya kemasan	500.000		500.000
2	Biaya listrik	350,000		350,000
3	Biaya Air	200,000		200,000
4	Biaya LPG	3.000,000		3.000.000
5	Biaya Tenaga kerja		5.500,000	5.500,000
6	Biaya Pemeliharaan		100,000	100,000
7	Biaya depresiasi Mesin penggiling daging		1,000,000	1,000,000
8	Biaya depresiasi Mesin diesel		1,800,000	1,800,000
9	Biaya depresiasi Mesin mixer		1,100,000	1,100,000
10	Biaya depresiasi freezer		600.000	600.000
11	Biaya depresiasi kompor		200.000	200.000
12	Biaya depresiasi alat lainnya		400.000	400.000
	Total	4.050.000	10.700.000	14.750.000
	BOP			

B.Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi pada koperasi sukuhale melalui metode full costing. menggunakan analisis full costing maka seluruh biaya yang dikeluarkan pada Langkah produksi selanjutnya dimasukkan pada daftar produksi, baik yang bersifat variable maupun yang bersifat tetap. Karya ilmiah ini menggunakan metode analisis full

costing, ada biaya menjadi pertimbangan bagi peneliti dalam menyelesaikan harga pokok produksi. Biaya tersebut diantaranya biaya depresiasi, biaya perawatan alat produksi serta pemeliharaan alat produksi, yang diperoleh koperasi sukuhale.

Perhitungan Harga Pokok Produksi berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan selama satu bulan:

Biaya	Total Biaya (Rp)	
Bahan baku		7.185.000
Tenaga kerja		5.500.000
Overhead pabrik		
Listrik	350.000	
Air	200.000	
LPG	3.000.000	
Jumlah overhead pabrik		3.550.000
Jumlah biaya produksi		16.285.000
Total produk yang dicapai produksi		2.650 pcs
Harga Pokok produksi		6.145
Harga Pokok produksi dengan target 15% keuntungan bersih		10.000

Penentuan HPP Berdasarkan *Full Costing dan CostPlus Pricing Methode*

Harga Pokok Produksi	Jumlah (Rp)
HPP	

Biaya bahan baku	7.185.000
Biaya tenaga kerja	5.500.000
Biaya overhead pabrik	
Biaya BOP Tetap	4.050.000
Biaya BOP Variabel	10.700.000
Harga Pokok Produksi	27.435.000

Tabel diatas berdasarkan metode analisis peneliti dimana biaya yang dihabiskan pada proses produksi beberapa item yakni biaya overhead pabrik, bahan baku, tenaga kerja, dan Bop variable. Biaya keseluruhan yang dikeluarkan berdasarkan analisis full costing untuk produk tahu isi koperasi sukuhale adalah sebesar Rp. 27.435.000

Berdasarkan hasil penelitian harga pokok produksi koperasi sukuhale yang menghasilkan 2.650 pcs produk tahu isi koperasi sukuhale dengan total biaya produksi yang dikeluarkan adalah 27.435.000 dengan metode analisis full costing dan dengan metode analisis CostPlus Pricing Methode untuk menentukan harga jual akhir setelah target keuntungan dicapai. Adapun penentuan harga selanjutnya yang dilakukan pada karya ilmiah penelitian sebagai berikut:

Harga Jual menggunakan metode full costing dan CostPlus Pricing Methode

Biaya per bungkus = HPP

Jumlah bungkus

$$\text{Biaya per bungkus} = \frac{27.435.000}{2.650}$$

$$\text{Biaya per bungkus} = 10.352$$

Harga Jual = HPP + (%labax HPP)

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 27.435.000 + (15\% \times \text{Rp. } 27.435.000)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{Rp. } 4.115.250)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 31.550.250$$

$$\text{Harga jual} = \text{Harga jual}$$

Jumlah bungkus produksi

$$\text{Harga jual} = 31.550.250 \\ 2.650$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 11.905$$

Berdasar metode diatas, harga jual per bungkus adalah sebesar Rp 11.905/pcs tetapi koperasi disarankan menetapkan harga jual tersebut menjadi Rp 12.000/pcs.

Harga pokok produksi adalah suatu faktor dan sangat berpengaruh pada saat penentuan harga produk tahu isi koperasi sukuhale. Selama ini koperasi Sukuhale dalam menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan bahan baku dan biaya lain selama proses produksi dan dikeluarkan harga sebesar Rp 10.000/bungkus produk tahu isi koperasi Sukuhale. Sementara itu hasil penelitian yang ditemukan oleh peneliti dalam karya ilmiah ini ditemukan jarak harga yang sangat besar, harga jual yang didapatkan setelah dilakukan analisis full costing dan dengan metode analisis CostPlus Pricing Methode untuk menentukan harga berdasar keuntungan yang ingin dicapai, maka diperoleh harga jual sebesar Rp.11.905 dan dianjurkan bagi koperasi untuk menetapkan harga produk menjadi Rp 12.000 dengan perhitungan target keuntungan yang diharapkan adalah sebesar 15%. maka harga produk tahu isi koperasi sukuhale akan lebih tinggi jika menggunakan metode *full costing dan costplus pricing metode*.

Kesimpulan

Perhitungan karya ilmiah setelah dilakukan pengamatan dan penelitian dalam menetapkan harga jual produk tahu isi pada koperasi Sukuhale maka dengan menggunakan metode full costing dan CostPlus Pricing Methode ditemukan jarak harga sebesar Rp 2000 dan metode ini diyakini peneliti dapat membantu pihak pengelola koperasi sukuhale dan sebagai pertimbangan untuk menentukan harga jual produknya dipasaran.

Referensi

- AlbertusIndratno.2016.Prinsip Prinsip Dasar Akuntansi.Jakarta:Dunia Cerdas. Basu,Swastha. 2016. Manajemen Penjualan, Edisi 3,Yogyakarta,BPFE.
- Anggaran dasar dan anggaran rumah tangga koperasi Sukuhale Kabupaten Gowa
- Dr Sudaryono.2016. Manajemen Pemasaran Teori & Implementasi. C.V Andi Offset (Penerbit Andi)
- Daryanto.2012. Sari Kuliah Manajemen Pemasaran. PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Danang Sunyoto.2012. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. CAPS (Center Of Academic Publishing Center) Yogyakarta
- Dian Rini Beutari & Laelisneni, *Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan* : Jurnal Bisnis Administrasi Volume 06, Nomor 01, 2017, 52-60
- Francais Tantri & Thamrin.2019. *Manajemen Pemasaran*.Rajawali Pers
- Halim, Abdul. 2017. *Dasar dasar akuntansi biaya*. Bagian penerbit fakultas ekonomi Gajah Mada, Yogyakarta.
- Hadi,Sutrisno.2019.*Statistika*.Yogyakarta:PustakaPelajar.
- Hansen, DonR & Maryanne M. Mowen 2016 akuntansi Manajerial. Salemba Empat Jakarta
- HenrySimamora.2016.*Pengantar AkuntansiII*.Jakarta:BumiAksara
- Ikatan Akuntan Indonesia 2017. *Standar Akuntansi keuangan*. Jakarta Salemba empat.
- Indriyo gitosudarmo. 2017. Manajemen pemasaran edisi kedua. Penerbit Bpfe-Yogyakarta
- Jennifer T. M Moniung, Jantje J. Tinangon, Melly Y. B Kalalo. ‘ *Penentuan Harga Pokok Produk*

- Dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Penentuan Harga Jual Pada Rumah Makan Ikan Bakar Dabu-Dabu Lemong”, Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi, 2020*
- Kiki A Wahyuningtias 2018. *Pengaruh biaya kualitas terhadap produk rusak pada cv. Ake abadi* Jurnal Emba vol1 , No 3 Juli 2018, Hal 321-330
- Mas’ud Machfoed 2017. *Manajemen pemasaran*. PT Gramedia pustaka utama jakarta.
- Mulyadi.2017. *Sistem Akuntansi*. Jakarta:Salemba Empat
- Sukirno,Sadono.2017.*Makroekonomi:TeoriPengantar.Jakarta:PT.Raja.Sugiri,Slamet&Kiyang. PengantarAkuntansi I*.2018.UPPAMPYKPN,Yogyakarta.
- Sugiono.*MetodePenelitianBisnis*.CV.ALFABETA,Bandung.2018
- Sutrisno. 2017. *Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi,Edisi Pertama Ekonisia*,Yogyakarta.
- Supriyono. 2016. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*,Buku1Edisi2.Yogyakarta:BPFE.
- Sutri Handayani, Abdul Ghofur. *Penerapan Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing Dalam Menentukan Harga Jual Pada Ud. Lyly Bakery Lamongan*. Volume 15 Number 1, Page 42-47, 2019 AKUISISI | Jurnal Akuntansi ONLINE ISSN : 2477-2984 – PRINT ISSN : 1978-6581
- Tamriani. Skripsi *Analisis Biaya Produksi Dalam Penetapan Harga Jual Kopi Bubuk Manipi Pada Koperasi Kopi Manipi*. Fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar 2019.