

ANALISIS PENENTUAN PENJUALAN MINIMAL USAHA KETRING PADA CV. SRIKANDI DI KOTA AMBON

Indah Wati, Jaelani La Masidonda, Jusuf Sahupala
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Darussalam Ambon

Abstract

This study aims to determine how much the level of sales minimal effort Ketring to be determined by the CV. Srikandi in Ambon so that the target can be achieved profit diinginkan. The analysis tool used is the Break Even Point (BEP), Margin Of Safety (MOS), and the Contribution Margin (CM). The analysis showed that the company reached breakeven or break even point at the time of the sale in the rupiah reached Rp243.602.855, and in units of 5,413. Companies achieve the desired profit target at the time of the sale of a minimum of Rp421.200.000 or in units of 9,360 units. margin of safety or tolerance level sales decline of 42%. And the amount of contribution margin gained by 69%.

keywords: break even point, margin of safety, and contribution margin.

PENDAHULUAN

Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan perusahaan baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa ke arah persaingan yang semakin ketat. Sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan yang dicapai.

Bagi perusahaan yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar.

Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya Mulyadi (2001:225). Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Seiring dengan kebutuhan jasa ketring yang semakin banyak, prospek usaha ketring juga menjanjikan hasil yang lebih dengan perkembangan industri makanan yang pesat dapat dilihat dari banyaknya pemanfaatan industri tersebut, dalam penyediaan makanan jadi. Salah satu penyediaan makanan saji adalah usaha jasa boga atau lebih dikenal

dengan istilah ketring. Jasa ketring mencakup usaha penjualan makanan jadi (siap dikonsumsi) yang terselenggara melalui pesanan dimana pesanan diantar langsung ke tempat tujuan.

CV. Srikandi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa tata boga yang memproduksi makanan saji (ketring) dalam kemasan kotak, yang berdiri sejak tahun 2008 sampai sekarang. Perusahaan ini terletak di Kampung Baru Negeri Laha Kecamatan Teluk Ambon.

Adapun target dan realisasi penjualan yang telah diperoleh oleh CV. Srikandi Ambon dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 dapat dilihat pada Tabel 1.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan berapa besar tingkat penjualan minimal nasi ikan yang harus dicapai oleh CV. Srikandi sehingga target laba yang diinginkan dapat terpenuhi

Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (2005) mengemukakan bahwa "Biaya merupakan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau secara potensial akan terjadi dan pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu".

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi (Hansen dan Mowen, 2012:46).

Biaya didefinisikan sebagai manfaat (*benefit*) yang dikorbankan dalam rangka memperoleh barang dan jasa (Kusnadi, dkk, 2005:136).

Dari pengertian diatas menggambarkan bahwa dalam melakukan perhitungan biaya diperlukan suatu ketelitian dan kecermatan, karena berkaitan erat dengan perhitungan harga pokok, utamanya dalam penentuan

harga jual yang berpengaruh pada tinggi rendahnya keuntungan yang akan diperoleh.

Untuk keperluan analisa break even point, maka total biaya yang dikelarkan dibagi menjadi dua kelompok biaya, yakni biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun (Carter, 2009:68).

Pendapat lain mengatakan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap dalam kisaran perubahan volume aktivitas tertentu (Mulyadi, 2003:437).

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi (Simamora, 2003:298).

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas Carter (2009:68).

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume aktivitas (Mulyadi, 2003:440).

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan (Simamora, 2003: 299).

Break Even Point

Mulyadi (2001:232) menyatakan titik impas (*break even point*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetapa saja. Analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita

kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain sama dengan nol).

Analisis break even point merupakan cara atau teknik yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui tingkat penjualan berapakah perusahaan tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian (Sigit, 2002:1).

Penjualan

Pengertian penjualan yang dikemukakan oleh Munawir (2000) mengemukakan bahwa: “Penjualan adalah hasil penjualan barang-barang yang menjadi objek usaha pokok perusahaan. Bagi perusahaan perdagangan, sales adalah hasil penjualan barang dagangan, sedangkan bagi perusahaan industry, sales merupakan penjualan barang-barang yang diproduksi”.

Pengertian penjualan menurut Kotler (2007) yaitu “Penjualan adalah sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan”

Margin Of Safety

Krismiaji & Aryani (2011:192) mendefinisikan *Margin of Safety* sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas.

Margin of Safety (MoS) atau tingkat keamanan merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian (Kasmir, 2010:178)

Contribution Margin

Riyanto (2001) mengatakan bahwa “*Contribution Margin* adalah penghasilan penjualan

Tabel 2.Perkembangan Penjualan produk ketring CV. Srikandi Ambon dari Tahun 2014-2016

Tahun	Target Penjualan		Realisasi Penjualan		Selisih	Keterangan
	Unit (kotak)	Rupiah	Unit (kotak)	Rupiah		
2014	8.750	Rp 393.750.000	8.750	Rp 393.750.000	Rp -	Target Penjualan tercapai
2015	9.000	Rp 405.000.000	8.835	Rp 397.575.000	Rp (7.425.000)	Target Penjualan Tidak Tercapai
2016	9.360	Rp 421.200.000	-	Rp -	Rp -	
Total	17.750	Rp 798.750.000	17.585	Rp 791.325.000	Rp -	-

Sumber: CV. Srikandi Kantor Penjualan Kampung Baru Negeri Laha

setelah dikurangi dengan biaya variabel dan merupakan bagian perusahaan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap”.

Margin kontribusi adalah perbedaan harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. *Margin contribution* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba.

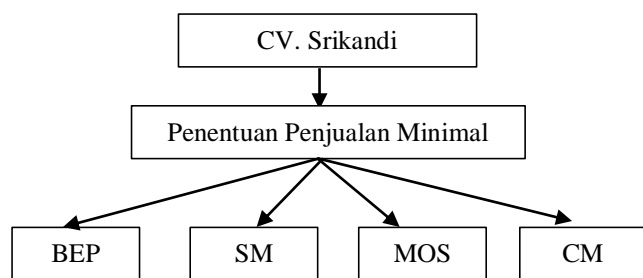
Dengan demikian, *contribution margin* lebih besar dari biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih dari pada biaya total maka perusahaan mendapat keuntungan.

Perencanaan laba

Menurut Machfoedz (1996:289) adalah perencanaan laba (*profit planning*) sering disebut budget perencanaan (*planning budget*) atau rencana operasi (*plan operation*) adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan dibagi ke dalam dua jenis rencana yaitu jangka pendek dan rencana jangka panjang.

Menurut Supriyono (2002:331) perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.

Kerangka Pikir



Gambar 1. Kerangka Pikir

METODE PENELITIAN

Dalam penulisan ini jenis penelitian yang digunakan yaitu Deskriptif Kuantitatif. Karena pada penelitian ini penulis menganalisis data keuangan antara lain anggaran biaya tetap dan biaya variabel yang berupa angka-angka yang dapat dihitung dan diukur dengan menggunakan alat analisis break even point dan penjualan minimum untuk menentukan berapa besar penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak perusahaan CV. Srikandi untuk mendapatkan informasi berupa data rincian biaya tetap dan biaya variabel pada tahun 2016, serta data-data lainnya yang dibutuhkan dalam penulisan ini.

Analisis Data

Metode Perhitungan Break Even Point

Menghitung break even point yang harus diketahui adalah jumlah total biaya tetap, biaya variabel, hasil penjualan total dan harga jual per unit. Rumus yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

a. Metode Perhitungan Break Even Point dalam unit

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC/unit}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed Cost)

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

P = Harga (Price) per unit

Q = Jumlah kuantitas produk yang dijual

b. Metode Perhitungan Break Even Point dalam rupiah

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - VC/s}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed Cost)

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Volume Penjualan

Penjualan Minimum

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung besarnya penjualan minimum (PM) adalah sebagai berikut:

$$PM = \frac{FC + Laba yang diinginkan}{1 - VC/s}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed Cost)

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Penjualan

Margin Of Safety

Model ini digunakan sebagai bentuk dari pembuktian apakah perusahaan telah mengalami kerugian ataukah masih tetap dalam posisi impas. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung margin of safety (MOS) adalah sebagai berikut:

$$MOS = \frac{\text{Penjualan Anggaran} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan Anggaran}} \times 100\%$$

Contribution Margin

Contribution margin adalah bagian dari hasil penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap dengan formulasi sebagai berikut:

$$CM = \text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel Total}$$

Sedangkan untuk menghitung Rasio *Contribution Margin* menggunakan rumus berikut :

$$CMR = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Break Even Point

Dengan menggunakan perhitungan break even point, dapat diketahui berapa titik impas yang didapatkan perusahaan dalam unit dan dalam rupiah. Metode yang digunakan untuk melakukan perhitungan break even point dalam unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} BEP (Q) &= \frac{168.769.016}{45.000 - \left(\frac{129.390.984}{9.360}\right)} \\ &= \frac{168.769.016}{45.000 - 13.824} \\ &= \frac{168.769.016}{31.176} \\ &= 5.413 \text{ unit} \end{aligned}$$

Sedangkan metode untuk melakukan perhitungan break even point dalam rupiah adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= \frac{168.769.016}{1 - \left(\frac{129.390.984}{421.200.000}\right)} \\ &= \frac{168.769.016}{1 - 0,31} \\ &= \frac{168.769.016}{0,69} \\ &= \text{Rp } 243.602.855 \end{aligned}$$

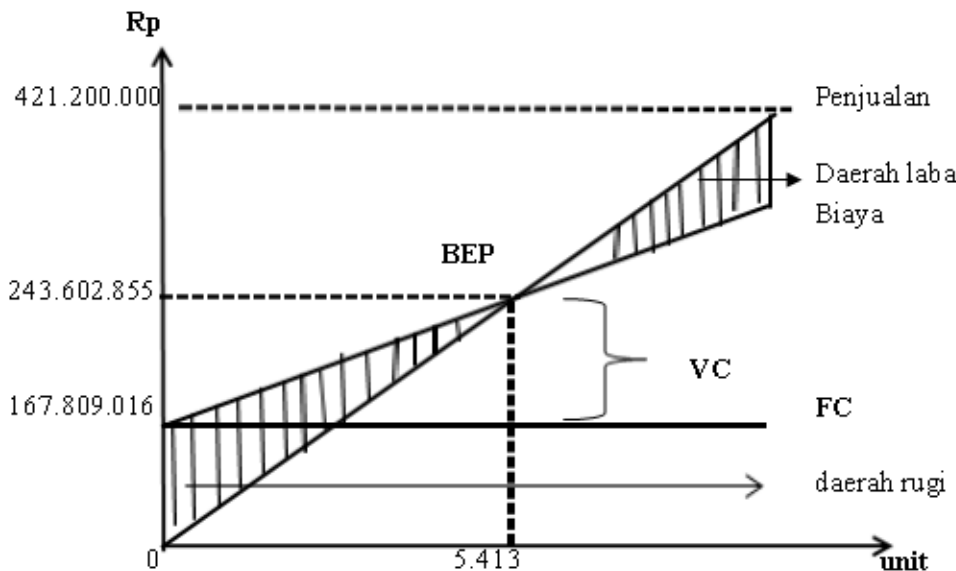
Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa titik break even point atau titik impas penjualan ketring terjadi pada penjualan sebanyak 5.413 unit. Sedangkan dalam rupiah perusahaan akan mencapai titik break even point jika perusahaan mencapai nilai penjualan sebesar Rp243.602.855.

Selain itu, dapat dijelaskan berdasarkan perhitungan break even point di atas dalam grafik gambar 2

Penjualan Minimum

Untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan yaitu 25% dari penjualan, maka perusahaan harus menentukan penjualan minimumnya dengan perhitungan sebagai berikut

$$\begin{aligned} PM &= \frac{168.769.016 + 105.300.000}{1 - \left(\frac{129.390.984}{421.200.000}\right)} \\ &= \frac{274.069.016}{1 - 0,31} \end{aligned}$$



Gambar 2. Grafik Analisis Break Even Point Penjualan Ketring

$$= \frac{274.069.016}{0,69}$$

$$= \text{Rp } 395.593.910$$

Sedangkan penjualan minimum dalam unit dapat dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Penjualan minimum (unit)} = \frac{\text{penjualan minimum}}{\text{harga jual}}$$

$$= \frac{395.593.910}{45.000}$$

$$= 8.791 \text{ unit}$$

Jumlah penjualan dalam unit di atas adalah merupakan jumlah penjualan pada saat perusahaan merencanakan penjualan minimumnya setelah perusahaan berada pada titik impas dengan jumlah unitnya sebesar 5.413 unit dan dalam rupiahnya sebesar Rp243.602.855.

Margin Of Safety

Untuk menghitung besarnya margin of safety digunakan rumus sebagai berikut :

$$MOS = \frac{421.200.000 - 243.602.855}{421.200.000} \times 100\%$$

$$MOS = \frac{177.597.145}{421.200.000} \times 100\%$$

$$MOS = 0,42 \times 100\%$$

$$MOS = 42\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diperoleh margin of safety sebesar 42%. ini berarti bahwa batas jarak penjualannya tidak boleh berkurang dari 42% sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian..

Contribution Margin

Berikut ini untuk menghitung besarnya contribution margin:

$$CM = 421.200.000 - 129.390.984$$

$$CM = 291.809.016$$

Sedangkan untuk menghitung Rasio Contribution Margin menggunakan rumus berikut :

$$CMR = \frac{291.809.016}{421.200.000} \times 100\%$$

$$CMR = 0,69 \times 100\%$$

$$CMR = 69\%$$

Dari hasil perhitungan di atas dapat dijelaskan bahwa, berdasarkan hasil penjualan pada titik BEP sebesar Rp243.602.855 dan batas pengamanan jarak penjualan atau margin of safety sebesar 42%, saat dalam merencanakan penjualan minimum, besarnya keuntungan atau contribution margin yang diharapkan adalah sebesar 69% dan tidak boleh berkurang dari 69%. Hal ini bertujuan agar perusahaan mampu menutupi biaya tetap setelah dikurangi biaya variabel

sehingga dapat diketahui berapa besar keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Pembahasan

Break Even Point

Dari hasil analisis break even point, dapat dijelaskan dalam satu analisis secara kualitatif yaitu perusahaan dapat menentukan penjualan minimumnya pada saat penjualan mencapai titik break even point. Hal ini karena pada saat perusahaan mencapai penjualan pada titik impas telah menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan dalam posisi tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Dengan demikian, CV. Srikandi Ambon harus berupaya untuk melakukan strategi penjualan dengan menjadikan titik BEP sebagai dasar penjualan yang harus dicapai atau target utama penjualan yang terealisasi sebanyak 5.413 unit sebelum nantinya menentukan penjualan minimumnya. Dengan kata lain perusahaan harus menjual produk nasi ikan tuna gulai daun singkong sebanyak 5.413 unit atau dalam rupiah sebesar Rp243.602.855 agar mampu menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

Hasil analisis BEP ini dapat dijadikan patokan dan prioritas target pertama perusahaan dalam melakukan penjualan, karena pada saat penjualan mencapai titik impas besarnya laba yang diperoleh mampu menutupi biaya operasional. Selain itu analisis BEP juga dapat dijadikan sebagai alat pengawasan dalam proses kegiatan penjualan dalam arti bahwa apabila penjualan telah mencapai titik break even point, pihak manajemen dapat menjalankan strategi berikutnya guna menentukan penjualan minimumnya untuk memperoleh besarnya target laba yang diinginkan.

Penjualan Minimum

Dari hasil analisis penjualan minimum memberikan makna bahwa dalam upaya perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan dalam jumlah penjualan minimum sebanyak 8.791 unit, terlebih dahulu perusahaan melakukan penjualan sebanyak 3.378 unit setelah penjualan mencapai pada titik BEP.

Dari hasil perhitungan penjualan minimum perusahaan juga dapat mengetahui seberapa besar nilai penjualan yang ditentukan dan besarnya target laba yang diinginkan dapat tercapai. Dengan demikian perusahaan dapat mengambil kebijakan apakah dengan cara meningkatkan kualitas rasa, bentuk sehingga menambah omset yang lebih besar atau tetap pada awal yang ditentukan. Akan tetapi jika perusahaan

menurunkan harga jualnya maka memungkinkan produk nasi ikan tuna gulai daun singkong akan cepat terjual, sehingga akan mempercepat penjualan maupun produksi yang terus meningkat. Hal ini juga akan tetap memberikan keuntungan bagi perusahaan karena seluruh biaya-biaya telah tertutupi pada saat penjualan mencapai titik break even point.

Margin Of Safety

Besarnya *Margin of safety* sebesar 42% menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 42% maka perusahaan akan menderita rugi.

Perusahaan harus menentukan margin of safety pada saat menentukan penjualan minimumnya, agar dapat mengetahui batas keselamatan atau jarak penjualan yang direncanakan sehingga tidak mengalami kerugian. Hasil MOS yang diperoleh yaitu 42% yang berarti bahwa penjualan tidak boleh turun lebih dari 42%. Apabila realisasi penjualan turun dari 42% maka CV. Srikandi dalam melakukan penjualan nasi ikan tuna gulai daun singkong mengalami kerugian.

Contribution Margin

Analisis diatas juga menjelaskan bahwa meskipun Margin Of Safety lebih kecil dari Contribution Margin, akan tetapi CV. Srikandi mempunyai kemampuan atau peluang untuk menentukan penjualan minimalnya. Hal ini karena margin contribution yang dilakukan hanya membandingkan total penjualan dengan biaya variabel. Hasil analisis *Contribution Margin* (CM) tersebut menyebutkan bahwa nilai CM sebesar 69% .

Hasil margin kontribusi yang tinggi ini akan mendapatkan peluang bagi CV. Srikandi untuk mendapatkan laba yang diinginkan karena perusahaan dapat menutup biaya total tetapnya dengan perolehan margin kontribusi yang besar tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai maka, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. CV. Srikandi tidak mengalami rugi dan tidak pula mendapatkan laba atau berada pada posisi impas pada saat mencapai penjualan sebesar Rp243.602.588, atau sebanyak 5.413 unit.
2. Penjualan minimal yang harus dilakukan oleh CV. Srikandi agar perusahaan tidak menderita rugi dan memperoleh target laba sebesar 25% adalah dengan melakukan penjualan sebesar Rp395.593.910 dari

yang ditargetkan sebesar Rp421.200.000 atau dalam unit sebesar 5.413 unit dari total yang ditargetkan sebesar 9.360 unit.

3. Batas tingkat toleransi penurunan penjualan atau margin of safety CV. Srikandi adalah sebesar 42%, dengan total contribution margin sebesar 69%.

Saran

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dalam upaya perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan, penjualan minimum harus dipertahankan oleh perusahaan dan sebaiknya dijadikan tolak ukur keberhasilan dan prioritas perusahaan dalam melakukan penjualan guna mendapatkan laba sebesar 25% dari penjualan yang ditargetkan.
2. Agar penjualan yang dilakukan oleh CV. Srikandi Ambon dapat sesuai dengan perencanaan atau sesuai dengan yang telah ditargetkan, maka perusahaan harus memperhatikan batas keselamatan dalam melakukan penjualan jangan sampai turun dari 69% agar tidak menderita kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Dialih bahasakan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Hansen, Don R, Maryanne M. Mowen. 2012. *Akuntansi Manajerial buku 1 Edisi 8*. Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media
- Krismiaji & Y. Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan pertama. Edisi kedua. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Kuswandi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Kusnadi, Zainul Arifin, Moh. Syadeli. 2005. *Akuntansi Manajemen (Komprehensif, Tradisional dan Kontemporer)*. Malang: Universitas Brawijaya
- Martono dan Agus Harjito, *Manajemen keuangan*, Edisi Pertama, Penerbit *BPFE* Yogyakarta 2004.
- Moekizat, <http://jiunkpe/sl/masa/2008/> jiunkpe-ns-sl-2007/chapter 2/*Pengertian Penjualan/* Universitas Kristen Indonesia. 2000

- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- _____. 2003. *Activity Based Cost System*. Edisi 6, cetakan 1. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN
- _____. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima Cetakan Ketujuh Yogyakarta
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Liberty
- Niswonger, Warren., Reeve. 2001. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Erlangga. Jakarta.
- Philip Kotler, http://jiunkpe/sl/masa/2007/jiunkpe-ns-sl-2007/chapter_2/Pengertian_Penjualan/ Universitas Kristen Indonesia. 2006
- Riyanto Bambang . 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Sigit, Soehardi. 2002. *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti*. Edisi 3. Yogyakarta: BPFE
- Simamora, Henry. 2003. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Edisi II. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Supriyono, R.A. 2000. *Akuntansi Biaya Perencanaan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Syamrin, I. M. *Akuntansi Manajerial: Suatu Pengantar* : PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta 2001