

ISSN : 1907-7513



**jurnal riset ekonomi & bisnis**

# **eksis**

**VOL VIII NO 1 PEBRUARI 2013**

# **EKSIS**

## **JURNAL RISET EKONOMI DAN BISNIS**

**Diterbitkan Oleh :  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**Jl. Pattimura V / 77 Telp. (0321) 865180 Fax. (0321) 853807 Jombang**  
website : [www.stiedewantara.ac.id](http://www.stiedewantara.ac.id), e-mail : [info@stiedewantara.ac.id](mailto:info@stiedewantara.ac.id)

---

Terbit tiga kali setahun (Februari, Juni dan Oktober): ISSN : 1907-7513 berisi tentang hasil penelitian, gagasan konseptual, kajian dan aplikasi teori. Resensi buku dan tulisan praktis dalam bidang ilmu ekonomi dan bisnis.

---

**Ketua Penyunting :**  
Dwi Ermayanti, S

**Wakil Ketua Penyunting :**  
Rita Muliarni

**Penyunting Pelaksana :**  
Siti Zubroh  
Erminati Pancaningrum  
Widjang Indartono

**Pelaksana Tata Usaha :**  
Nurul Hidayati  
Nurali

---

Alamat Penyunting Pelaksana dan Tata Usaha : STIE PGRI DEWANTARA  
Jl. Pattimura V / 77 Telp. (0321) 865180 Fax. (0321) 853807 Jombang

---

**JURNAL EKSIS**  
**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI**  
**PGRI DEWANTARA JOMBANG**  
**VOLUME VIII NOMOR 1, FEBRUARI 2013**

---

**DAFTAR ISI**

- Nur Ali* PERAN KOMITMEN ORGANISASIONAL SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PENGARUH KONSTRUK WORKPLACE SPIRITUALITY TERHADAP ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR (OCB)  
(Studi Pada Perguruan Tinggi Swasta (PTS) Di Jombang)
- Mardi Astutik* PERLUASAN PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA INTERNET
- Estu Yusita Indriani* DAMPAK DARI PERBEDAAN DAN PENERAPAN  
*Agus Taufik* FULL COSTING DENGAN VARIABEL COSTING SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN UNTUK MENENTUKAN KEBIJAKSANAAN HARGA JUAL PRODUK PADA UD. JAYA MULIA
- Nur Fadila* PERSPEKTIF PERPUSTAKAAN PADA PERGURUAN TINGGI
- Ahmad Zaky Fuadi* EFEKTIVITAS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI  
*Rachyu P* TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK SEPATU  
*Lina Nashihatun N* DI PERUSAHAAN PT ANUGRAH JAYA
- NissaRahmawati* ANALISIS PERHITUNGAN TARIF PAJAK PERTAMBAHAN NILAI DENGAN PENDEKATAN PEMBAYARAN PPN TERUTANG KE KAS NEGARA, LAPORAN LABA RUGI, DAN PENGELUARAN KAS UNTUK PEMBAYARAN PAJAK  
(Studi Kasus Pada Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran UD Putra Agung Jombang)
- Siminati P* "VARIETY SEEKING" SEBAGAI VARIABEL MODERATOR DAN PENGARUHNYA PADA HUBUNGAN "DESAIN", "HARGA", DAN "FITUR TERHADAP KEPUTUSAN "BRAND SWITCHING" DARI HANDPHONE NOKIA KE HANDPHONE MADE IN CHINA"  
(Studi Kasus di Kabupaten Jombang).

**Dampak Dari Perbedaan Dan Penerapan  
Full Costing Dengan Variabel Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen  
Untuk Menentukan Kebijaksanaan Harga Jual Produk Pada UD. Jaya Mulia**

Estu Yusita Indriani \*

Agus Taufik \*

**Abstract**

*In an era of sharp competition, companies are changing their marketing strategy by putting customer satisfaction as the first priority in directing the activities of their business. The companies must be able to produce a quality product or service at a low price in order to stay afloat in the market. Thus the increasingly intense competition, management requires a thorough cost information, for enhancer activity for consumers. This type of research is a case study at UD . Mulia Jaya conducted in 2012. The data used are secondary data derived from the company. The final results of research, it was known that there are differences in the use of cost of production and non-production costs for a full costing approach. Variable Costing approach while determining the selling price using the full cost consisting of variable and fixed costs. Therefore it is suggested that the determination of the selling price, in addition to based on the overall costs incurred both variable and fixed plus the desired profit, also held grouping expenses based on cost so there is no large expenditures that will reduce corporate profits.*

*Keywords : difference, implementation, With Full Costing Variable Costing, the selling price*

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Perusahaan –perusahaan harus mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah untuk dapat tetap bertahan di pasar. Perusahaan – perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah dengan berpedoman bahwa konsumen hanya dibebani dengan biaya-biaya untuk aktivitas penambah nilai.

Dengan demikian dalam persaingan yang semakin tajam, manajemen memerlukan informasi biaya yang teliti, untuk aktivitas penambah bagi konsumen. Dalam situasi seperti ini, harga jual harus ditetapkan berdasarkan informasi biaya penuh produk atau jasa yang dihitung secara cermat.

Secara garis besar sistem pengumpulan biaya dengan tujuan untuk menghitung harga pokok produk. Pada umumnya cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan, mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok pesanan yaitu mengumpulkan biaya-biaya produksinya per satuan. Produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan. Sedangkan perusahaan yang memproduksi secara massa, mengumpulkan harga pokok produksinya

\* Estu Yusita Indriani adalah mahasiswa di STIE PGRI Dewantara Jombang

\* Agus Taufik adalah pengajar di STIE PGRI Dewantara Jombang

dengan menggunakan metode harga pokok proses. Harga pokok proses merupakan suatu sistem pengumpulan biaya produksi yang dilakukan setiap departemen atau pusat biaya. Dengan tujuan penentuan harga pokok produk, biaya produksi dikumpulkan pada setiap proses tersebut. Oleh sebab itu untuk menghitung unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi ada 2 (dua) pendekatan yaitu : *Full Costing* dan *Variabel Costing*.

Dalam metode *Full Costing*, biaya overhead pabrik baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan dimuka pada kapasitas normal atas dasar biaya overhead pabrik sesungguhnya. Oleh karena itu, biaya overhead pabrik tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual, dan baru dianggap sebagai biaya apabila produk jadi tersebut telah terjual. Sedangkan *Variabel Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok. (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991: 133)

Apabila perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, maka semua biaya produksi adalah merupakan biaya langsung dalam hubungannya dengan produk. Dalam metode *Variabel Costing*, biaya overhead pabrik tetap diperlukan sebagai period costs dan bukan sebagai unsur harga produk, sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Pembebanan biaya overhead pabrik tetap sebagai biaya sampai saat produk terjual. Penundaan pembebanan suatu biaya hanya bermanfaat jika dengan penundaan tersebut diharapkan dapat menghindari terjadinya biaya yang sama dalam periode yang akan datang.

Tujuan dari penentuan harga pokok produksi semuanya berhubungan dengan kebutuhan manajemen untuk memperoleh informasi yang berorientasi pada pengendalian dan pengambilan keputusan dalam jangka pendek yang meliputi :

1. Membantu manajemen mengetahui batas kontribusi yang sangat berguna untuk merencanakan laba melalui analisa hubungan biaya-volume-laba dan untuk pengambilan keputusan yang berhubungan dengan kebijaksanaan manajemen jangka pendek.
2. Memudahkan manajemen dalam mengendalikan kondisi-kondisi operasional yang sedang berjalan serta menetapkan penilaian dan pertanggungjawaban kepada departemen, atau divisi tertentu di dalam perusahaan.

UD. Jaya Mulia adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha pembuatan tambang rafia. Perusahaan ini menghasilkan produk berupa "Tambang Rafia Orisinil". Untuk melaksanakan aktivitas produksinya menggunakan alat pemintal tambang dan alat penggulung tambang. UD. Jaya Mulia hanya memproduksi berdasarkan pesanan, sehingga memerlukan ketepatan dan kecermatan dalam menghitung dan membebankan biaya sesuai dengan jumlah yang telah dikonsumsi oleh aktivitas pembuatan produk. Perhitungan biaya produksi sangat penting karena berkaitan dengan penentuan Harga Pokok Produksi suatu produk dan penentuan harga jual produk. Tetapi perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UD. Jaya Mulia masih menggunakan sistem tradisional.

Dalam sistem tradisional seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya, kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar pengalokasian kepada suatu obyek biaya. Alokasi yang digunakan dalam sistem tradisional adalah berupa Biaya Bahan Baku, jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, jumlah jam mesin, atau jumlah unit yang dihasilkan.

Semua basis alokasi ini merupakan pemicu biaya yang hanya berhubungan dengan volume dan tingkat produksi yang digunakan untuk pengalokasian Biaya Overhead Pabrik. Apabila dalam suatu perusahaan pembebanan Biaya Overhead Pabrik menggunakan basis alokasi suatu ukuran yang berkaitan dengan volume maka perhitungan harga pokok produksi menjadi tidak akurat dan akan mempengaruhi penentuan harga jual produk.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, ada 2 (dua) permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini. *Pertama*, Adakah perbedaan penetapan *Full Costing* dan *Variabel Costing* dalam menentukan harga jual produk. *Kedua*, Bagaimanakah penetapan harga pokok produksi di UD. Jaya Mulia guna menentukan harga jual produk. Diakhir penelitian, akan terjawab rumusan permasalahan yang diangkat sehingga terjawab tujuan dari penelitian ini.

#### Tinjauan Pustaka Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu dan berhubungan dengan penerapan metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* sebagai alat bantu manajemen untuk menentukan kebijaksanaan harga jual produk adalah sebagai berikut:

1. Nur Faridah (Universitas Hasanudin Makasar), Analisis Biaya Menurut *Variabel Costing* untuk pengambilan keputusan jangka pendek dalam pesanan khusus pada PT. Sermani Steel di Makasar, menyatakan bahwa hasil analisis mengenai penggunaan *Variabel Costing* dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan jangka pendek untuk menerima atau menolak pesanan khusus sebab dapat memperoleh laba lebih besar.
2. Ratna Wijayanti (Universitas Negeri Yogyakarta), Penerapan Activity-Based Costing Sistem Untuk Menentukan Harga Pokok Produksi pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Seceng, menyatakan bahwa sistem tradisional masih membebankan semua elemen biaya produksi tetap maupun variabel ke dalam harga pokok produksi. Perbedaan antara harga pokok produksi dengan menggunakan sistem tradisional dengan Activity-Based Costing Sistem disebabkan karena pembebanan biaya overhead pabrik pada masing-masing produk. Pada sistem tradisional biaya pada masing-masing produk hanya dibebankan pada satu cost driver saja, akibatnya cenderung terjadi distorsi pada pembebanan biaya overhead pabrik. Sedangkan pada metode Activity-

Based Costing Sistem, biaya overhead pabrik pada masing-masing produk dibebankan pada banyak cost driver, sehingga mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap jenis produk secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas.

#### Pengertian Biaya

Menurut Milton F. Usry Adolp Matz (Akuntansi Biaya, 1992:19), Biaya adalah nilai tukar, prasarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat. Sedangkan menurut Mulyadi (Akuntansi Biaya, 1991:8-10), dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva atau disebut dengan istilah harga pokok.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah segala pengorbanan sumber ekonomi yang meliputi semua pengeluaran baik yang telah terjadi atau akan terjadi guna menghasilkan sesuatu.

#### Klasifikasi Biaya

Umumnya biaya digolongkan atas dasar tujuan yang hendak dicapai, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep "Different cost for different purpose". Berikut penjelasan mengenai klasifikasi biaya (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991:14-17)

#### Klasifikasi biaya menurut objek pengeluaran

Dalam cara klasifikasi ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misal : nama objek pengeluarannya adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "Biaya Bahan Bakar".

#### Klasifikasi biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

1. **Biaya Produksi.** Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Elemen biaya produksi adalah: Bahan Baku Langsung, Tenaga Kerja Langsung, Overhead Pabrik

2. **Biaya Pemasaran.** Merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh : Biaya Iklan, Biaya Promosi, Biaya gaji para pramuniaga dan lain-lain.
3. **Biaya Administrasi Umum.** Merupakan biaya - biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh : Biaya gaji bagian akuntansi, biaya foto copy dan lain-lain.

**Klasifikasi biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai**

1. **Biaya Langsung.** Adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
2. **Biaya Tidak Langsung.** Adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

**Klasifikasi biaya menurut perlakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.**

1. **Biaya Tetap.** Adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh : Gaji direktur produksi.
2. **Biaya Variabel.** Adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh : Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
3. **Biaya Semi Variabel.** Adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
4. **Biaya Semifixed.** Adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

**Konsep Penentuan Harga pokok Produksi**

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan : *Full Costing dan Variabel Costing*.

**Pengertian Full Costing dan Variabel Costing**

Menurut Mulyadi (Akuntansi Biaya, 1991 : 18-19), *Full Costing* merupakan metode penentuan harga produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Sedangkan *Variabel Costing* (Akuntansi Biaya, 1991: 20-21), merupakan penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri ari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.

**Perbedaan Penyajian Laporan Laba-Rugi Dengan Pendekatan Variabel Costing dan Full Costing (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 1991 : 135-136)**

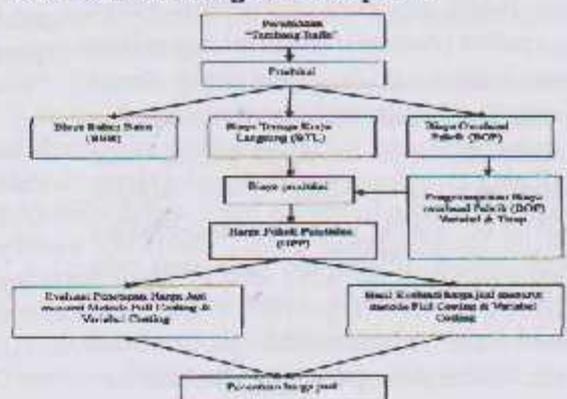
Dalam penyajian laporan laba-rugi, perbedaan pokok antara metode *Variabel Costing* dengan *Full Costing* adalah terletak pada klasifikasi pos-pos yang disajikan dalam laporan laba-rugi. Laporan laba-rugi yang disusun dengan metode *Full Costing* menitikberatkan pada penyajian unsur-unsur biaya menurut hubungan biaya dengan fungsi-fungsi pokok yang ada dalam perusahaan.

**Metode Penentuan Harga Jual Menurut Full Costing dan Variabel Costing**

Harga jual barang mampu menutup biaya penuh dengan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

**Kerangka Konseptual**

**Gambar 1: Kerangka Konseptual**



### Hasil Dan Pembahasan

UD. Jaya Mulia merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang usaha pembuatan tambang rafia. Perusahaan ini merupakan perusahaan perseorangan yang didirikan pada tahun 1993 oleh seorang Ibu bernama Siti Anjar. Produk ini dipasarkan di daerah pantai, karena produk ini dikhususkan untuk memenuhi kebutuhan para nelayan. Pada tahun 2001 perusahaan tambang rafia resmi mempunyai badan hukum yang berbentuk UD (Usaha Dagang), berdasarkan surat ijin Departemen Perdagangan dengan SIUP No. 0425/13-19/SIUP-K/II/2001. Perusahaan tambang rafia ini terletak di Dusun Bakalan, Desa Bakalan, Kecamatan Sumobito, Kabupaten Jombang.

Dari hasil pengamatan di UD. Jaya Mulia dalam menentukan harga jual produknya didasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diharapkan 25% dari harga pokok produksi.

Hasil penjualan yang dicapai UD. Jaya Mulia selama bulan Januari – Desember 2011 dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1: Total Hasil Penjualan UD. Jaya Mulia Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis	Hasil Produksi	Harga/Kg	Jumlah
Tambang Rafia "Cental"	96.000 kg	Rp 13.953,75	Rp 1.305.000.000,00
Jumlah	96.000 kg	Rp 13.953,75	Rp 1.305.000.000,00

Sumber Data : UD. Jaya Mulia

### Sistem Akuntansi Biaya Pada UD. Jaya Mulia

Sistem akuntansi biaya pada UD. Jaya Mulia meliputi pengidentifikasian komponen-komponen biaya, khususnya biaya produksi dan prosedur akumulasi biaya yang kesemuanya itu akan dipakai dalam menghitung harga pokok produksinya.

### Komponen Biaya UD. Jaya Mulia

UD. Jaya Mulia mengidentifikasikan biaya ke dalam dua golongan besar, yaitu :

1. Biaya Produksi. Biaya produksi secara garis besar dapat dibagi menjadi: a) Biaya bahan baku, b) Biaya Tenaga Kerja Langsung, c) Biaya overhead pabrik (FOH) meliputi:

Biaya tenaga kerja tak langsung; Biaya penyusutan kendaraan; Biaya penyusutan mesin; Biaya reparasi dan pemeliharaan; Biaya listrik; Biaya komunikasi

2. Biaya Operasi. Biaya operasi dibagi menjadi dua golongan, yaitu: Biaya administrasi dan umum; Biaya pemasaran

### Prosedur Akumulasi Biaya UD. Jaya Mulia

Arus biaya pada UD. Jaya Mulia yaitu dari bahan baku yang diperoleh, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik digunakan untuk memproses bahan baku menjadi bahan yang siap dijual (barang jadi).

Arus biaya yang mempengaruhi harga pokok produksi UD. Jaya Mulia terbentuk dari tiga elemen dasar :

1. Biaya bahan baku. Bahan baku merupakan bahan-bahan yang digunakan dalam menghasilkan barang jadi dan yang secara langsung dapat ditelusuri serta diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi tambang rafia pada UD. Jaya Mulia adalah rafia biru, rafia netral (putih) dan rafia grenjeng. Dalam memproduksi tambang rafia, perusahaan telah menetapkan efisiensi atau standar pemakaian bahan baku. Efisiensi atau standar pemakaian bahan baku seperti tampak pada tabel berikut :

**Tabel 2: Standar Pemakaian Bahan Baku Tambang Rafia Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Bahan	Jumlah	Harga/Kg	Total
Rafia Biru	60.000 Kg	Rp 15.000,00	Rp 900.000.000,00
Rafia netral/putih	18.000 Kg	Rp 10.000,00	Rp 180.000.000,00
Rafia grenjeng	18.000 Kg	Rp 3.000,00	Rp 54.000.000,00
Jumlah	96.000 Kg		Rp1.134.000.000,00

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Pada UD. Jaya Mulia standar pemakaian bahan baku, juga merupakan biaya bahan baku. Biaya yang membentuk harga perolehan bahan baku terdiri atas harga pembelian ditambah ongkos penerimaan bahan.

2. Biaya tenaga kerja langsung. Biaya kerja langsung merupakan tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses

produksi atau yang dikerahkan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Kontribusi tenaga kerja langsung ini besarnya biasanya dapat dengan mudah ditelusuri untuk setiap produksi yang dihasilkan. Untuk tenaga kerja langsung untuk bulan Januari – desember 2011 sebagai berikut :

**Tabel 3: Biaya Tenaga Kerja Langsung Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Biaya	Hasil Produksi	Upah/Kg	Jumlah
Upah langsung	96.000 kg	Rp 700,00	Rp 57.600.000,00
Jumlah	96.000 kg		Rp 57.600.000,00

Sumber Data : UD. Jaya Mulia

3. Biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik adalah semua biaya yang berhubungan tidak langsung dengan proses produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. UD. Jaya Mulia belum memisahkan biaya overhead pabrik ke dalam biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel.

Biaya overhead pabrik untuk bulan Januari – Desember 2011 secara rinci tampak pada tabel berikut:

**Tabel 4: Biaya Overhead Pabrik Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya tenaga kerja tak langsung	Rp 58.500.000,00
Biaya penyusutan kendaraan	Rp 1.250.000,00
Biaya penyusutan mesin	Rp 2.400.000,00
Biaya reparasi dan pemeliharaan	Rp 2.880.000,00
Biaya listrik	Rp 1.500.000,00
Biaya komunikasi	Rp 3.500.000,00
Biaya administrasi dan umum	Rp 2.800.000,00
Biaya pemasaran	Rp 20.000.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 92.830.000,00</b>

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Dengan prosedur akumulasi produksi, maka harga pokok produk penjualan dapat dihitung sebagaimana tampak pada tabel 5 (lima) dan laporan laba rugi ditunjukkan pada tabel 6 (enam) berikut ini :

**Tabel 5 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000,00
Biaya overhead pabrik	Rp 70.030.000,00
Total biaya produksi	Rp 1.261.630.000,00
WIP awal	( - )
WIP akhir	( - )
Harga pokok produksi	Rp 1.261.630.000,00
Persediaan barang jadi :	
Awal	( - )
Akhir	( - )
<b>Harga Jual Penjualan</b>	<b>Rp 1.261.630.000,00</b>

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Pada UD. Jaya Mulia tidak ada persediaan dalam proses awal maupun akhir, begitu pula dengan persediaan produk jadi awal dan akhir. Karena pada UD. Jaya Mulia masih merupakan perusahaan kecil/perorangan, sehingga dalam memproduksi barang/produk hanya sesuai dengan jumlah pesanan. Jadi saat produk tersebut selesai langsung diserahkan kepada pemesan dan tidak ada persediaan produk jadi.

**Tabel 6 : Laporan Laba Rugi Untuk Bulan Januari-Desember 2011**

Penjualan	Rp 1.305.000.000,00
Harga pokok penjualan	( Rp 1.261.630.000,00 )
Laba kotor	Rp 43.370.000,00
Biaya operasi	( Rp 22.800.000,00 )
Laba bersih sebelum pajak	Rp 20.570.000,00

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Data neraca UD. Jaya Mulia bulan Januari – Desember 2011 tampak pada tabel 8 berikut ini :

**Tabel 7 : Neraca Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

AKTIVA :		PASIVA :	
Kas	Rp 18.150.000	Modal Usaha	Rp 40.000.000
Pinjam	Rp 7.200.000	Hutang Bank	Rp 30.000.000
↳ Cadangan Pinjam	(Rp 300.000)	↳ D. yang masih harus dibayar	Rp 5.000.000
↳ Tanah	Rp 70.000.000	↳ Modal	Rp 30.000.000
↳ Kostoran	Rp 50.000.000		
↳ Aka.Pery. Kostoran	(Rp 1.500.000)		
↳ Meubel	Rp 12.000.000		
↳ Aka.Pery. Meubel	(Rp 3.400.000)		
↳ Utang dibayar standar	(Rp 3.500.000)		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>Rp 190.000.000</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>Rp 190.000.000</b>

### Analisa Data dan Pembahasan

Setelah semua uraian di atas, akhirnya pada bagian ini penulis akan mencoba untuk membahas permasalahan yang sudah dikemukakan pada bab sebelumnya. Maka pada bagian ini penulis akan membahas lebih mendalam tentang perbedaan metode *Full Costing* dan *Variabel Costing* sebagai alat bantu manajemen menentukan harga jual produk.

Dalam penentuan harga jual, perusahaan sejenis telah memiliki harga jual pasar pasti. Dengan demikian para pelanggan akan membayar tidak lebih dari harga jual tersebut, sehingga tidak ada alasan lagi bagi perusahaan untuk menentukan harga jual di bawah atau di atas harga pasar tersebut. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan cukup menetapkan harga jual produk sebesar harga pasar.

Kesalahan penentuan harga akan berakibat fatal. Jika harga ditentukan terlalu mahal, pelanggan akan enggan membeli produk perusahaan dan akan berpindah ke perusahaan lain. Jika harga jual ditentukan terlalu murah, maka biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak akan tertutup sehingga perusahaan mengalami kerugian. Dalam penentuan harga jual adalah menambah angka harga jual dan harga pokok produk. Markup biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk.

### Pengelompokkan Biaya Overhead Pabrik Variabel dan Tetap.

Pada UD. Jaya Mulia belum ada pengelompokan biaya variabel dan tetap. Kesalahan dalam pengelompokan biaya akan berakibat kesalahan dalam pengambilan keputusan dalam organisasi.

Salah satu cara mengklasifikasikan biaya adalah menurut perilakunya. Kita mendefinisikan perilaku biaya karena terjadi perubahan karena terjadi perubahan tingkat aktivitas bisnis. Pemahaman perilaku biaya

merupakan kunci beberapa keputusan dalam organisasi, dalam hal bahwa dengan memahami perilaku biaya, manajer mampu meramalkan dengan lebih baik jumlah biaya yang akan terjadi di bawah berbagai keadaan operasi.

Pengalaman membuktikan bahwa usaha mengambil keputusan tanpa memahami sepenuhnya biaya yang terkait, dan bagaimana biaya ini berubah karena perubahan tingkat aktivitas dapat membahayakan. Contoh, keputusan meningkatkan dua kali lipat pembuatan jenis produk tertentu dapat mengakibatkan biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dibanding pendapatan tambahan yang diperoleh. Untuk menghindari masalah seperti itu, manajer harus mampu meramalkan secara akurat jumlah biaya yang akan terjadi pada berbagai tingkat aktivitas.

Perilaku biaya di sini menyebutkan biaya variabel dan tetap. Biaya variabel disebut demikian karena biaya variabel itu berubah totalnya menurut hubungannya langsung dengan perubahan tingkat aktivitas. Apabila tingkat aktivitas dua kali lipat, maka biaya variabel dapat diharapkan dua kali lipat juga. Supaya biaya variabel total berubah menurut proporsi langsung dengan perubahan tingkat aktivitas, maka biaya variabel persatuan harus konstan. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap konstan tanpa memperhatikan perubahan tingkat aktivitas. Oleh karena biaya tetap total akan tetap konstan, maka semakin besar jumlah satuan yang diproduksi akan semakin kecil jumlah biaya yang dihitung atas dasar per satuan.

Berdasarkan data di atas penulis akan mengelompokkan biaya variabel dan tetap guna untuk menghitung harga jual menurut metode *Full Costing* dan *Variabel Costing*. Pengelompokkan biaya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 8 : Pengelompokan Biaya Variabel, Tetap dan Semivariabel Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Semi variabel
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000	-	-
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000	-	-
Biaya tenaga kerja tak langsung	-	Rp 58.500.000	-
Biaya penyusutan kendaraan	-	Rp 1.250.000	-
Biaya penyusutan mesin	-	Rp 2.400.000	-
B. reparasi dan pemeliharaan	-	-	Rp 2.000.000
Biaya listrik	-	-	Rp 1.500.000
Biaya komunikasi	-	-	Rp 44.004
B. administrasi dan umum	-	-	Rp 2.800.000
Biaya pemasaran	-	-	Rp 32.004
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 1.191.600.000</b>	<b>Rp 62.150.000</b>	<b>Rp 30.640.000</b>

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Dari data di atas dapat dikelompokkan biaya tetap dan variabel pada tabel 10 berikut:

**Tabel 9 : Pengelompokan Biaya Variabel dan Tetap Untuk bulan Januari – Desember 2011**

Jenis Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000	-
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000	-
Biaya tenaga kerja tak langsung	-	Rp 58.500.000
Biaya penyusutan kendaraan	-	Rp 1.250.000
Biaya penyusutan mesin	-	Rp 2.400.000
Biaya reparasi & pemeliharaan	Rp 2.800.000	-
Biaya listrik	Rp 1.440.000	Rp 60.000
Biaya komunikasi	Rp 3.486.000	Rp 44.004
Biaya administrasi dan umum	Rp 2.784.000	Rp 15.996
Biaya pemasaran	Rp 19.996.000	Rp 32.004
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 1.222.156.000</b>	<b>Rp 62.328.004</b>

Sumber data : Data diolah

### Evaluasi Terhadap Perbedaan Penetapan Harga Jual Sebagai Alat Bantu Manajemen Menurut Metode *Full Costing* dan *Variabel Costing*.

Pada umumnya, biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa. Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Namun manajemen puncak memerlukan informasi biaya penuh untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif harga jual yang terbentuk di pasar.

Dalam penentuan harga jual ada empat metode yang sudah disebutkan pada bab sebelumnya. Di sini penulis mencoba untuk memasukkan data yang diperoleh dari UD. Jaya Mulia dengan penentuan harga jual normal atau disebut dengan istilah *cost-plus pricing*.

Dalam keadaan normal, manajemen puncak harus memperoleh jaminan bahwa harga produk atau jasa yang dijual di pasar dapat menutup biaya penuh untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut dan dapat menghasilkan laba wajar.

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Jika pendekatan *Full Costing* digunakan dalam penentuan kos produk, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi, ditambah dengan laba wajar. Jika pendekatan *Variabel Costing* digunakan dalam penentuan kos produk, harga jual produk harus dapat menutup taksiran biaya penuh yang merupakan jumlah biaya variabel (biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel) dan biaya tetap (biaya produksi tetap dan biaya nonproduksi tetap) yang akan dikeluarkan ditambah dengan laba wajar.

Laba wajar ditentukan sebesar tarif kembalian investasi yang diharapkan, yang dihitung sebesar prosentase tertentu dari aktiva penuh. Oleh karena itu, dalam keadaan normal harga jual suatu produk atau jasa harus dapat menutup taksiran biaya penuh produk atau jasa tersebut ditambah dengan laba yang wajar.

Untuk dapat menutup biaya penuh suatu produk atau jasa, penentuan harga jual dalam keadaan normal memerlukan biaya penuh dan aktiva penuh masa yang akan datang sebagai dasar. Jika pendekatan *Full Costing* digunakan dalam penentuan harga jual adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya Nonproduksi} + \text{laba yang diharapkan}$$

Jika rumus tersebut dinyatakan dengan cara lain, harga jual sama dengan biaya produksi ditambah markup (yang besarnya sama dengan biaya produksi ditambah dengan laba yang diharapkan). Laba yang diharapkan ditentukan dalam bentuk persentase dari investasi (aktiva penuh). Dengan cara tersebut harga jual dengan pendekatan *Full Costing*

dihitung dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Biaya Produksi} + \text{markup} \\ \text{Biaya Markup} &= \frac{\text{Biaya nonproduksi} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya Produksi}} \\ \text{Biaya Markup} &= \frac{\text{Biaya Nonproduksi} + (\% \times \text{aktiva penuh})}{\text{Biaya Produksi}} \end{aligned}$$

Dari rumus di atas, dapat dihitung harga jual normal dengan pendekatan *Full Costing* untuk anggaran bulan berikutnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Markup} &= \frac{\text{Rp } 22.800.000,00 + (2,5\% \times \text{Rp } 150.000.000)}{\text{Rp } 1.284.430.000} \\ &= 4,7\% \\ \text{Harga Jual} &= \text{Biaya produksi per kg} + \text{markup} \\ &= \text{Rp } 13.379,5 + (4,7\% \times \text{Rp } 13.379,5) \\ &= \text{Rp } 14.008,3 \end{aligned}$$

Pada tabel 10 disajikan laporan harga pokok penjualan yang menggunakan pendekatan *Full Costing* adalah sebagai berikut :

**Tabel 10 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000,00
Biaya overhead pabrik	Rp 92.830.000,00
Total biaya produksi	Rp 1.284.430.000,00
WIP awal	( - )
WIP akhir	( - )
Harga pokok produksi	Rp 1.284.430.000,00
Persediaan barang jadi :	
Awal	( - )
Akhir	( - )
Harga Jual Penjualan	Rp 1.284.430.000,00

Sumber data : UD. JAYA MULIA

Pada tabel 11 disajikan laporan laba rugi yang menggunakan pendekatan *Full Costing* dalam penentuan kos produk.

**Tabel 11 : UD. Jaya Mulia Laporan Laba Rugi Pendekatan *Full Costing***

Hasil Penjualan :	
96.000 x Rp 14.008,3	Rp 1.344.796.800,00
Kos Produk yang dijual :	
96.000 x Rp 13.379,5	(Rp 1.284.432.000,00)
Laba bruto	Rp 60.364.800,00
Biaya nonproduksi	(Rp 22.800.000,00)
Laba bersih yang diinginkan	Rp 37.564.800,00
Kembalian investasi :	
Rp 37.564.800,00 : Rp 150.000.000,00 = 25,1 % atau 25 %	

Sumber data : UD. JAYA MULIA

Pada tabel 12 disajikan laporan Harga pokok penjualan yang menggunakan pendekatan *Variabel Costing* adalah sebagai berikut :

**Tabel 12 : Harga Pokok Penjualan Untuk Bulan Januari – Desember 2011**

Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000,00
Biaya overhead pabrik variabel	Rp 30.556.000,00
Total biaya produksi	Rp 1.222.156.000,00
WIP awal	( - )
WIP akhir	( - )
Harga pokok produksi	Rp 1.222.156.000,00
Persediaan barang jadi :	
Awal	( - )
Akhir	( - )
Harga Jual Penjualan	Rp 1.222.156.000,00

Sumber data : UD. Jaya Mulia

Pada tabel 13 disajikan laporan laba rugi yang menggunakan pendekatan *Variabel Costing* dalam penentuan kos produksi.

**Tabel 13 : UD. Jaya Mulia Laporan Laba Rugi Pendekatan *Variabel Costing***

Hasil penjualan :	
96.000 x Rp 13.774,7	Rp 1.322.371.200,00
Biaya variabel	(Rp 1.222.156.800,00)
96.000 x Rp 12.730,8	
Laba bruto	Rp 100.214.400,00
Biaya tetap	(Rp 62.320.004,00)
Laba bersih yang diinginkan	
Rp 37.942.396,00	
Kembalian investasi :	
Rp 37.942.396,00 : Rp 150.000.000,00 = 25,3 % atau 25 %	

Sumber data : UD. JAYAMULIA

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa persediaan harga jual dalam keadaan normal baik menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing* adalah sama. Perbedaan yang mendasar adalah dari penggunaan biaya, baik biaya variabel dan tetap. Pendekatan *Full Costing* dalam penentuan harga jual normal menggunakan biaya penuh yang terdiri dari biaya produksi dan biaya nonproduksi. Pendekatan *Variabel*

*Costing* dalam penentuan harga jual menggunakan biaya penuh yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap.

Apabila penentuan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing* adalah sebagai berikut:

**a. Unsur biaya penuh dengan pendekatan *Full Costing***

Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.600.000
Biaya overhead pabrik	Rp 70.030.000
Taksiran total biaya produksi	Rp 1.261.630.000
Biaya administrasi & umum	Rp 2.800.000
Biaya pemasaran	Rp 20.000.000
Taksiran total biaya komersial	Rp 22.800.000
Taksiran biaya penuh	Rp 1.284.430.000

**Perhitungan markup :**

Biaya administrasi & umum	Rp 2.800.000
Biaya pemasaran	Rp 20.000.000
Laba yang diharapkan :	
25% x Rp 150.000.000	Rp 37.500.000
Jumlah	Rp 60.300.000
Biaya produksi	Rp 1.284.430.000:
Persentase markup	= 4,7%

**Perhitungan harga jual :**

Biaya produksi	Rp 1.284.430.000
Markup :	
4,8% x Rp 1.284.430.000	Rp 60.368.210
Jumlah harga jual	Rp 1.344.798.210
Volume produk	96.000:
Harga jual per kg	Rp 14.008,3

**b. Unsur biaya penuh dengan pendekatan *Variabel Costing***

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	Rp 1.134.000.000
Biaya TKL	Rp 57.600.000
BOP variabel	Rp 7.776.000
Taksiran total biaya produksi variabel	Rp 1.199.376.000
Biaya administrasi variabel	Rp 2.784.000
Biaya pemasaran variabel	Rp 19.996.000
Taksiran total biaya variabel	Rp 1.222.156.000

Biaya tetap :

Biaya overhead pabrik tetap	Rp 62.254.004
Biaya adm. & umum tetap	Rp 15.996
Biaya pemasaran tetap	Rp 32.004
Total biaya tetap	Rp 62.301.974
Taksiran biaya penuh	Rp 1.284.457.974

**Perhitungan markup :**

Biaya tetap	Rp 62.301.974
Laba yang diharapkan :	
25% x Rp 150.000.000 =	Rp 37.500.000
Jumlah	Rp 99.801.974
Biaya variabel	Rp 1.222.156.000:
Persentase markup	8,2%

**Perhitungan harga jual :**

Biaya variabel	Rp 1.222.156.000
Markup :	
8,2% x Rp 1.222.156.000 =	Rp 100.216.792
Jumlah harga jual	Rp 1.322.237.792
Volume produk	96.000:
Harga jual per kg	Rp 13.773,3

Berdasarkan perhitungan harga jual, baik menggunakan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing* terlihat bahwa harga jual per kg tambang rafia dengan menggunakan 2 pendekatan adalah berbeda. Perbedaan yang mendasar adalah terletak pada penggunaan biaya variabel dan tetap. Penentuan harga jual normal menurut pendekatan *Full Costing* sebesar Rp 14.008,3 per kg sedangkan harga jual dengan pendekatan *Variabel Costing* sebesar Rp 13.774,7 per kg.

Begitu pula dengan metode *cost-plus pricing* harga jual dengan pendekatan *Full*

*Costing* sebesar Rp 14.008,3 per kg dan *Variabel Costing* sebesar Rp 13.773,3 per kg adalah beda.

Dengan demikian Analisis *Variabel Costing* lebih tepat untuk pengambilan keputusan jangka pendek antara lain : Perencanaan laba jangka pendek, keputusan menerima/menolak pesanan khusus dan pengendalian biaya.

### Simpulan

Dari pembahasan diatas tampak bahwa hasil analisis mengenai dampak dari perbedaan penerapan *Full Costing* dan *Variabel Costing* untuk menentukan harga jual bahwa dengan metode *Full Costing* harga jual Rp 14.008,3 per kg dan laba yang diperoleh sebesar Rp 37.514.800,00. Sedangkan metode *Variabel Costing* harga jual Rp 13.774,7 per kg dan laba yang diperoleh sebesar Rp 37.942.396,00. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perbedaan yang mendasar terletak pada penggunaan biaya produksi dan biaya non produksi untuk pendekatan *Full Costing*. Sedangkan pendekatan *Variabel Costing* penentuan harga jual menggunakan biaya penuh yang terdiri dari biaya variabel dan tetap.

### Saran

Dari simpulan diatas disarankan kepada UD. Jaya Mulia agar dalam penetapan harga jual, selain berdasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diinginkan, juga diadakan pengelompokan biaya berdasarkan biaya sehingga tidak terjadi pengeluaran yang besar yang akan mengurangi laba perusahaan. Bila tidak ada pengelompokan biaya, maka biaya yang dikeluarkan lebih tinggi sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Karena maksud dari pengelompokan biaya adalah berhubungan dengan penentuan harga jual produk untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

Selain itu, hendaknya penetapan harga jual selain berdasarkan pada keseluruhan biaya-biaya yang terjadi baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan laba yang diinginkan, juga pengelompokan biaya

berdasarkan biaya sehingga tidak terjadi pengeluaran yang besar yang akan mengurangi laba perusahaan.

Kemungkinan bila tidak ada pengelompokan biaya, maka biaya yang dikeluarkan lebih tinggi sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Karena maksud dari pengelompokan biaya adalah berhubungan dengan penentuan harga jual produk untuk mendapatkan laba yang diinginkan perusahaan.

Untuk penentuan harga jual, sebaiknya UD. Jaya Mulia memilih penetapan harga jual normal dengan metode *Variabel Costing*.

Karena dengan penetapan harga jual tersebut dapat meramalkan harga jual pada bulan berikutnya sesuai dengan laba yang diharapkan perusahaan. Sehingga perusahaan tidak terjadi kerugian karena jumlah biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dari pada pendapatan.

### Daftar Pustaka

- Mulyadi 1991, *Akuntansi Biaya*, Aditya Media, Edisi kelima, Jogyakarta.
- Roy G. Garrison, 1982, *Akuntansi Manajemen*, Edisi ketiga.
- R. A. Supriyono, *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Serta Pembuatan Keputusan*, 1982, BPFE, Edisi kedua, Jogyakarta.
- R. A. Supriyono, S. U., *Akuntansi, Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya-Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, 1983, BPFE, Edisi Kedua, Jogyakarta.
- Mulyadi, 1993, *Akuntansi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN*, Edisi Kedua, Jogyakarta.

- Harnanto, 1992, *Akuntansi Biaya*, BPFE, Edisi Pertama, Yogyakarta.
- Usry Milton F., and Adolph, 1992, *Akuntansi Biaya*, Buku I dan II, Edisi Kedelapan, Alih Bahasa Herman Wibowo, Erlangga, Jakarta.
- Mas'ud Mchoedz, 1994, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Keempat, Buku Dos, BPFE, Yogyakarta.
- Slamet Sugiri, 1994, *Akuntansi Manajemen, Konsep Manfaat dan Rekayasa*, UGM Salemba Empat, Edisi Kelima, Jakarta.
- Krismiaji, 2002, *Dasar-dasar Akuntansi Manajemen, Unit dan Percetakan AMP YKPN*, Cetakan Pertama, Yogyakarta.