ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN

(Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar)

ARTIKEL PUBLIKASI ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun Oleh:

YONNADE ARGA PUTRA
B 100 090 060

JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2014

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca Artikel Publikasi Ilmiah dengan judul :

ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar)

Yang ditulis oleh:

YONNADE ARGA PUTRA
B 100 090 060

Penandatangan berpendapat bahwa Artikel Publikasi Ilmiah tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 18 Maret 2014

Pembimbing

(Sri Murwanti, SE., MM)

ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN
(Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar)

Oleh:
Yonnade Arga Putra

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat dipakai oleh perusahaan sebagai acuan referensi informasi dalam kebijakan bidang operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat berproduksi dengan optimal.

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan uji t, uji F dan koefisien determinasi (R^2). Populasi dari penelitian ini adalah seluruh perusahaan UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan *purposive sampling*, sehingga dalam penelitian diambil 113 perusahaan UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa: 1) ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar; 2) ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar; dan 3) ada pengaruh biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Hasil pengujian asumsi klasik menunjukkan bahwa asumsi-asumsi dari model regresi linear klasik, penaksisran OLS memiliki varians yang terendah di antara penaksir-penaksir linear lainnya: dalam hal ini, penaksiran OLS disebut sebagai penaksir tak bias linear terbaik (*best linear unbiased estimators/**BLUE)*.**

Kata kunci: biaya produksi, penjualan, laba.

PENDAHULUAN

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Pada perusahaan manufaktur, penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang diolah

sendiri dalam hal ini perusahaan manufaktur harus mengolah terlebih dahulu bahan baku melalui proses produksi menjadi barang yang siap dijual, oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat (Haryono, 2009: 403).

Biaya pembelian material pada perusahaan supplier mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Sebelum harga beli ditetapkan departemen pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga beli yang akan ditetapkan akan menjadi harga yang wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualannya jika harga pembelian tiba-tiba menjadi naik.

Hasil produksi perusahaan dipengaruhi oleh pengadaan bahan baku, tenaga kerja serta biaya overhead pabrik. Pengadaan bahan baku adalah variabel yang memegang peran penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, dengan adanya bahan baku yang tersedia memudahkan perusahaan untuk menjalankan operasinya. Variabel lain adalah tenaga kerja yaitu terdiri dari karyawan-karyawan yang melakukan proses produksi. Di samping itu biaya *overhead* juga merupakan faktor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya diatas.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan usaha industri rumah tangga, dibutuhkan perencanaan produksi yang baik jika usaha ini ingin berkembang. Pada kegiatan produksi perusahaan, efisiensi biaya sangat diperlukan guna meminimalisasi modal dan peningkatan laba. Untuk menyesuaikan antara biaya pembelian dengan penjualan maka diperlukan

perhitungan harga pokok produksinya, sebagai analisa biaya dan pendapatan untuk melihat efisiensi usaha tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya Produksi

Perusahaan mempunyai fungsi pokok yang lebih kompleks dibandingkan dengan perusahaan dagang dan jasa. Hal ini disebabkan karena perusahaan harus mengubah bentuk barang yang dibeli menjadi produk jadi atau siap pakai, sedangkan perusahaan dagang langsung menjual barang-barang yang dibeli tanpa melakukan perubahan bentuk (Haryono, 2009: 403).

Faktor yang memiliki kepastian yang relatif tinggi yang berpengaruh terhadap penentuan harga jual adalah biaya (Sunarto, 2004:175). Oleh karena untuk memperoleh dan mengolah bahan-bahan menjadi produk jadi dalam kegiatan proses produksi diperlukan dana atau biaya-biaya, maka untuk menutup pengeluaran biaya- biaya tersebut biasanya perusahaan memperhitungkannya dalam penetapan harga jual produk. Kebijakan manajemen dalam penetapan harga jual produk belum dapat memadai jika hanya ditujukan untuk mengganti atau menutup semua biaya yang telah dikeluarkan, tetapi juga harus dapat menjamin adanya laba yang diharapkan, meskipun keadaan yang dihadapi tidak menguntungkan. Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pula pada pertimbangan mengenai biaya.

Untuk itu perusahaan berusaha untuk menekan atau memperkecil pengeluaran biaya, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan proses produksi, baik mengenai biaya perolehan bahan baku, biaya yang dikeluarkan untuk bahan pembantu atau penolong, biaya tenaga kerja, penyusutan peralatan, pemeliharaan, dan sebagainya.

Penjualan

Penjualan adalah salah satu aktivitas operasi dari koperasi, selain itu penjualan juga merupakan salah satu tujuan utama dari koperasi. Penjualan merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan perdagangan maupun koperasi.

”Penjualan *(selling)* adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak.” (Moekijat, 2000:488)

“Penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan yaitu barang atau jasa yang dikirim seorang pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar.” (Amin Wijaya, 2005 : 92)

Sedangkan menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Hendra Teguh dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Pemasaran” menyatakan bahwa “Penjualan adalah proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas merupakan produk yang bernilai dengan pihak lain.” (2002: 9).

Berdasarkan tiga definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, di mana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat memberikan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut, sebesar harga jual yang disepakati.

Laba

Proses menganalisis perusahaan, di samping dilakukan dengan melihat laporan keuangan perusahaan, juga bisa dilakukan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Dari sudut pandangan investor, salah satu indikator penting untuk menilai prospek perusahaan di masa yang akan datang adalah dengan melihat sejauh mana pertumbuhan profitabilitas perusahaan.

Laba merupakan tujuan perusahaan, di mana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Manahan P. Tampubolon (2005: 42) menyatakan bahwa**:**

"Laba atau korporasi diperoleh dari penjualan dikurangi semua biaya operasional"

Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa laba diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi semua biaya. Jadi untuk meningkatkan laba, perusahaan harus mampu meningkatkan penjualan, atau menekan biaya, atau kalau sanggup kedua faktor tersebut diusahakan secara bersama-sama. Laba didefinisikan oleh Skounse Stice-Stice (2001:51) sebagai berikut :

"Ukuran dari kinerja suatu perusahaan sama dengan pendapatan dikurangi biaya-biaya tersebut".

Pengertian laba menurut Sofyan Safri (2001:115) adalah :

"Gains (laba) adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang sifatnya insidentil dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik".

Laba menurut Soemarsono SR. (2000:234) adalah :

"Laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya".

Laba merupakan posisi dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai macam kegunaan dalam berbagai konteks, pengertian laba itu sendiri merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan.

Laba perusahaan dalam hal ini dapat dilakukan dijadikan sebagai ukuran dari efisiensi dan efektifitas dalam sebuah unit kerja dikarenakan tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan khususnya pada pusat laba atau unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuan utamanya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi

pimpinan atau manajer atau dengan kata lain efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diraih unit tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang dilaksanakan adalah berbentuk statistik deskriptif dan kausal. Penelitian statistik deskriptif merupakan penelitian yang meliputi kegiatan-kegiatan pengumpulan data, penyusunan data, penentuan nilai dan fungsi statistik dan penyajian data. Penelitian kausal merupakan penelitian yang meliputi kegiatan menganalisis hubungan-hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya, atau bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya.

Penelitian ini yang menjadi target populasi adalah Usaha Mikro Kecil dan menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar sebanyak 113 perusahaan. Pengambilan sampel ini adalah 113 Usaha Mikro Kecil dan menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Adapun teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah secara non probability sampling dengan sampling jenuh.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi berganda. Regresi linier berganda bertujuan untuk mencari bentuk hubungan (relasi) linier antara satu variabel terikat Y dan k variabel bebas X_1, X_2, ..., X_k (Budiyono, 2004: 275). Adapun Model regresi yang digunakan dalam menentukan hipotesis di sini adalah dengan formula OLS (*Ordinary Least Square*) yang dirumuskan sebagai berikut:

$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$ (Budiyono, 2004: 275).

Di mana:

Y = Laba;
X_1 = Biaya Produksi;
X_2 = Penjualan;
β_0 = Konstanta;
β_1, β_2 = Koefisien regresi;
ε = Galat random pada model regresi untuk populasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk membuktikan adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pada penelitian ini pengujian regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Adapun berdasarkan perhitungan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 1
Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda

Variabel	*Coefficient*	Beta	t_{hitung}	P
(Constant)	58204778,533		1,562	0,121
Biaya Produksi (X_1)	0,661	0,467	7,314	0,000
Penjualan(X_2)	0,210	0,477	7,479	0,000
R^2 = 0,706				
F_{hitung} = 132,165				
p = 0,000				

Sumber: Data sekunder diolah, 2014

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar diperoleh hasil sebagai berikut:

1. **Pengaruh biaya produksi terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar**

Biaya pembelian material pada perusahaan supplier mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Sebelum harga beli ditetapkan departemen pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga beli yang akan ditetapkan akan menjadi harga yang wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam

menetapkan standar pembelian dan penjualannya jika harga pembelian tiba-tiba menjadi naik.

Berdasarkan hasil pengujian Hipotesis I untuk pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,314 dengan p = 0,000. Hasil perhitungan diketahui bahwa $p < 0,05$ sehingga H_1 diterima, artinya biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Faktor yang memiliki kepastian yang relatif tinggi yang berpengaruh terhadap penentuan harga jual adalah biaya (Sunarto, 2004:175). Oleh karena untuk memperoleh dan mengolah bahan-bahan menjadi produk jadi dalam kegiatan proses produksi diperlukan dana atau biaya-biaya, maka untuk menutup pengeluaran biaya-biaya tersebut biasanya perusahaan memperhitungkannya dalam penetapan harga jual produk. Kebijakan manajemen dalam penetapan harga jual produk belum dapat memadai jika hanya ditujukan untuk mengganti atau menutup semua biaya yang telah dikeluarkan, tetapi juga harus dapat menjamin adanya laba yang diharapkan, meskipun keadaan yang dihadapi tidak menguntungkan. Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pula pada pertimbangan mengenai biaya.

Bila perusahaan dapat menekan biaya sampai pada batas minimal maka perusahaan akan dapat mencapai keunggulan biaya sehingga nilai keuntungan yang diperoleh perusahaan akan meningkat, dan dalam strategi penjualannya apakah perusahaan akan menurunkan harga jual produknya atau tetap pada harga yang berlaku di pasar semua tergantung pada perusahaan itu sendiri.Istilah biaya dapat diartikan bermacam-macam, tergantung pada maksud pemakaian istilah tersebut.

2. Pengaruh penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar

Penjualan dapat dikatakan sebagai suatu tugas memperkenalkan, mempengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat mengetahui produk barang atau jasa yang ditawarkan, serta mengadakan transaksi atau perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak, jadi di dalam penjualan tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat tukar yang berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya, dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan.

Berdasarkan hasil pengujian Hipotesis II untuk pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,479 dengan p = 0,000. Hasil perhitungan diketahui bahwa p< 0,05 sehingga H_2 diterima, artinya penjualan berpengaruh signifikan terhadap UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Pada umumnya, perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya seperti yang dikemukakan oleh Basu Swasta (2000: 80): berusaha mencapai volume penjualan tertentu, berusaha mencapai laba atau profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

3. Pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar

Laba merupakan tujuan perusahaan, di mana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh F_{hitung} = 132,165dengan p= 0,000 < 0,05; sehingga H_3diterima, artinya biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba perusahaan,sehingga pemilihan biaya produksi dan penjualan sebagai prediktor dari laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar sudah tepat.

Hasil produksi perusahaan dipengaruhi oleh pengadaan bahan baku, tenaga kerja serta biaya overhead pabrik. Pengadaan bahan baku adalah variabel yang memegang peran penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, dengan adanya bahan baku yang tersedia memudahkan perusahaan untuk menjalankan operasinya. Variabel lain adalah tenaga kerja yaitu terdiri dari karyawan-karyawan yang melakukan proses produksi. Disamping itu biaya *overhead* juga merupakan faktor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya diatas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar dapat ditarik kesimpulan:

1. Ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,314 dengan p = 0,000< 0,05 sehingga H_1yang menyatakan ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyarditerima kebenarannya.
2. Ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,479 dengan p = 0,000< 0,05; sehingga H_2yang menyatakan ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar diterima kebenarannya.
3. Ada pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar, hal ini terbukti dari hasil perhitungandiperoleh F_{hitung} = 132,165dengan p= 0,000 < 0,05; sehingga H_3yang menyatakan ada pengaruh biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar dapat diterima kebenarannya.

Adanya berbagai keterbatasan dan kekurangan dari hasil penelitian ini, maka penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Bagi pengusaha UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar diharapkan untuk senantiasa memperhatikan dan meningkatkan biaya produksi maupun penjualan sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan semakin mengalami peningkatan.
2. Bagi pemerintah diharapkan lebih memperhatikan pada pengusaha-pengusaha kecil pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar, terutama dalam kaitannya dengan permodalan, sehingga peningkatan ekonomi masyarakat akan semakin meningkat.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan untuk lebih meningkatkan penelitian dengan menambahkan daerah penelitian yang lebih luas sebagai sampel penelitian serta meneliti lebih luas tentang faktor-faktor lain yang dapat berpengaruh terhadap laba perusahaan, seperti lokasi perusahaan, promosi, *public relation*, dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Arman Hakim Nasution. 2005. *Manajemen Industri*. Yogyakarta. CV Andi Offset.

Agus Ahyari. 1999. *Manajemen Produksi (Perencanaan dan Sistem Produksi)*. Buku 1. Yogyakarta: BPFE.

Brigham, Eugene F. dan Houston, Joel F. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi kesepuluh, Buku Satu. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Carter, William K dan Usry, Milton F. 2002. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.

Djarwanto P.S. dan Pangestu Subagyo. 2000. *Statistik Induktif*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE

Eri Oktavianti W. 2007. "Analisis Cost, Volume, Profit sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Perusahaan Tempe Murni Pedro di Yogyakarta". *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta.

Fitri, Sitepu, 2010, "*Analisis Hubungan Antara Laba Akuntansi dan Arus Kas Dengan Dividen Kas (Studi Kasus: Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di BEJ tahun 2006-2008*", Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara, Medan.

Henry, Agustin, 2009, "*Analisis Hubungan Antara Laba Bersih dan Arus Kas Dengan Dividen Kas (Studi Kasus : Perusahaan Properti Yang Terdaftar di BEJ tahun 2006-2008*", Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara, Medan.

Jusup, Al Haryono. 2009. Dasar-Dasar Akuntansi. Yogyakarta. STIE Yogyakarta

Indrajad, Eko Ricardus dan Djokopranoto, Ricardus. 2005. *Strategi Pembelian dan Supply Chain*. Jakarta. PT Gramedia.

Kessi Purwandari. 2004. "Analisis Biaya, Volume, Laba sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba pada UD. Sri Rejeki". *Skripsi*. Universitas Veteran Sukoharjo.

Pangaribuan, Reagen, 2007, *"Analisis Hubungan Antara Laba Akuntansi dan Kas Dengan Dividen Kas (Studi Kasus: Perusahaan Industri Manufaktur Yang Terdaftar di BEJ tahun 2002-2004",* Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara, Medan

Simamora Henry. 1999, *Akuntansi Manajemen* Jakarta: Salemba Empat.

Sofyan Assauri. 1993. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: FEUI.

Subagyo, Pangestu. 2000. *Manajemen Operasi*. Yogyakarta. BPFE Yogyakarta.

Sunarto. 2004. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. AMUS Yogyakarta.

Sunarto. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. AMUS Yogyakarta.

Supriyanto, Agus dan Masruchah, Ida. 2000. *Manajemen Purchasing, Strategi Pengadaan dan Pengelolaan Material untuk Perusahaan Manufakturing*. Jakarta. PT Elex Media Komputindo.

Sutji Prehatini Harsri, P. 2001. Analisa Penerapan Biaya Standar Sebagai dasar Pengendalian Biaya Produksi pada PT.PG Subang: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Jakarta.

Tati Uswatun Khasanah. 2007. "Analisis Break Even untuk Merencanakan Laba pada PT. Tambi Wonosobo". *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta.

Widayat dan Amirullah. 2002. *Riset Bisnis*. Yogyakarta. Graha Ilmu.

Wijaya, Antoni. 2006. *Pentingnya Penggunaan Strategi Pembelian Bahan Baku yang tepat dalam rangka mencapai tingkat efisiensi Biaya Produksi*. Skripsi . Malang. STIA Malang

William K. Carter. 2004. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

Zulfikarizah, fien. 2005. Manajemen Persediaan. Malang. UMM Pres