

**ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN
TERHADAP LABA PERUSAHAAN
(STUDI PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI
KECAMATAN WONOSOBO KABUPATEN WONOSOBO)**

Agus Putranto^a

^a Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sains Al Qur'an (UNSIQ) Wonosobo

^a E-mail : agusputranto22@gmail.com

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Diterima : 28 Agustus 2017

Disetujui : 31 Agustus 2017

Kata Kunci:

biaya produksi, penjualan, laba

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo. 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 Wonosobo. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan *purposive sampling*, sehingga dalam penelitian diambil 113 perusahaan UMKM di Kecamatan Wonosobo.

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

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

ARTICLE INFO

Article History

Received : August 28, 2017

Accepted : August 31, 2017

Key Words :

production cost, sales, profit

ABSTRACT

This research is intended to analyze the effect of production and sales cost on the profit of Micro Small and Medium Enterprises in Wonosobo Subdistrict. Based on the results of this study is expected to be used by the company as a reference reference in the company's operational urine so that the company can produce optimally.

Hypothesis test in this research use multiple linear regression test with T test, F test, and its determination (R^2). Population of this research is all company of UMKM in District Wonosobo. Sampling technique in this research is by purposive sampling, so in research is taken 113 company of UMKM in sub district Wonosobo.

Based on the results of the research is known: 1) there is the effect of production costs on corporate earnings on MSMEs in the district Wonosobo; 2) there is influence of sales to company earnings at UMKM in sub-district Wonosobo; and 3) there is influence of production and sales cost equally to company earnings at UMKM in District Wonosobo.

The classic asuslim test results of the classical assessment model, OLS probe has the lowest variance among other linear estimators: in this case, the OLS assessment is called the best linear unbiased estimators (BLUE).

1. 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).

Kegiatan manufaktur merupakan proses transformasi atas bahan-bahan menjadi barang dengan menggunakan tenaga kerja dan fasilitas pabrik. Biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan manufaktur ini disebut biaya produksi (*production cost or manufacturing cost*) (Dunia, 2012:03). Biaya ini diklasifikasikan dalam tiga elemen utama sehubungan dengan produk yang dihasilkan, yaitu: bahan langsung (*direct material*), tenaga kerja langsung (*direct labour*), dan overhead pabrik (*factory overhead*). Pengklasifikasian seperti ini diperlukan untuk tujuan pengukuran laba dan penentuan harga pokok produk yang akurat atau tepat serta pengendalian biaya.

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 di atas.

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.

2. TINJAUAN PUSTAKA

a. 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.

b. 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 pendapatannya itu 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 social 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.

c. 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 insidental 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 adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi (Harahap, 2011). Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Berdasarkan beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa laba adalah perbedaan positif sebagai hasil penjualan produk-produk dan jasa-jasa dengan harga yang lebih tinggi dari pada biaya untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut. Laba merupakan posisi dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai macam kegunaandalam 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.

3. METODOLOGI PENELITIAN

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

Penelitian ini yang menjadi target populasi adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo sebanyak 113 perusahaan. Pengambilan sampel ini adalah 113 Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo. 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 variable terikat Y dan k variable bebas X_1, X_2, \dots, 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:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \epsilon$$

Dimana:

- 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.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk membuktikan adanya pengaruh variable independen terhadap variable dependen. Pada penelitian ini pengujian regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo. 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	7,308	0,000
Penjualan(X_2)	0,210	0,477	7,456	0,000

R² = 0,706
F_{hitung} = 132,147
p = 0,000

Sumber : Data sekunder diolah, 2016

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

a. Pengaruh biaya produksi terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo

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 ajar. 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 Wonosobo diperoleh nilai thitung sebesar 7,308 dengan $p=0,000$. Hasil perhitungan diketahui bahwa $p<0,05$ sehingga H1 diterima, artinya biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap UMKM di Kecamatan Wonosobo.

Faktor yang memiliki kepastian yang relative 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.

b. Pengaruh penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecildan Menengah di Kecamatan Wonosobo

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 Wonosobo diperoleh nilai thitung sebesar 7,456 dengan $p = 0,000$. Hasil perhitungan diketahui bahwa $p<0,05$ sehingga H2 diterima, artinya penjualan berpengaruh signifikan terhadap UMKM di Kecamatan Wonosobo.

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.

c. Pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo

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 $F_{hitung} = 132,147$ dengan $p = 0,000 < 0,05$; sehingga H_3 diterima, artinya biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba perusahaan, sehingga pemilihan biaya produksi dan penjualan sebagai predictor dari laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo 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. Di samping itu biaya *overhead* juga merupakan factor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya di atas.

5. PENUTUP

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

- a. Ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,308 dengan $p = 0,000 < 0,05$ sehingga H_1 yang menyatakan ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo diterima kebenarannya.
- b. Ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,456 dengan $p = 0,000 < 0,05$; sehingga H_2 yang menyatakan ada pengaruh penjualan terhadap laba

perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo diterima kebenarannya.

- c. Ada pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh $F_{hitung} = 132,147$ dengan $p = 0,000 < 0,05$; sehingga H_3 yang menyatakan ada pengaruh biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo dapat diterima kebenarannya.

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

- a. Bagi pengusaha UMKM di Kecamatan Wonosobo diharapkan untuk senantiasa memperhatikan dan meningkatkan biaya produksi maupun penjualan sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan semakin mengalami peningkatan.
- b. Bagi pemerintah diharapkan lebih memperhatikan pada pengusaha-pengusaha kecil pada UMKM di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo, terutama dalam kaitannya dengan permodalan, sehingga peningkatan ekonomi masyarakat akan semakin meningkat.
- c. 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, *publicrelation*, dan lain sebagainya.

6. 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,EugeneF.dan Houston,JoelF.2006.*Dasar-DasarManajemen Keuangan*. Edisi kesepuluh, Buku Satu. Jakarta: Penerbit Erlangga.

- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2002. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dunia, Firdaus A. dan Abdullah, Wasilah. 2012. *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, AlHaryono. 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.