

**Prosedur dan pencatatan akuntansi penjualan  
sistem pinjam milik pada PT. Kreasi Sarana Mandiri****Raida Hasanah<sup>1</sup>, Lukman Anthoni<sup>2</sup>**<sup>1,2</sup>Department of Accounting, Pamulang UniversityEmail: <sup>1</sup>raida.hasanah@gmail.com, <sup>2</sup>lukman.anthoni@gmail.com**Article History: Received on 2022-04-06, Revised on 2021-05-27, Published on 2021-07-12****ABSTRACT**

*In making sales with a proprietary loan system, companies need several systems or procedures which are steps to process data arranged in a certain order which in the accounting system is known as an accounting system and sales procedure. The purpose of this study is to determine the procedures for recording the accounting system of sales and loan properties and recording sales accounting on the object of research. This research data collection uses observation, interview and documentation techniques to obtain primary and secondary data, related to cash receipts and disbursements. The steps taken by the author in collecting primary and secondary data. The conclusions generated from this study regarding the accounting recording procedures on the research object are still not in accordance with the accounting recording procedures according to the experts, besides that the accounting recording system on the research object still uses manual methods such as excel applications so that it has not been integrated with other parts or work units. In the future, it is hoped that there will be an increase in understanding of sales accounting records according to experts and the provisions of the proprietary loan system to all employees, especially the finance and accounting department.*

*Keyword: Accounting, Sales, Procedure, Owned Loan System*

**ABSTRAK**

Dalam melakukan penjualan dengan sistem pinjam milik, perlu beberapa hal yang diperlukan terkait sistem serta prosedur untuk dapat melakukan proses data yang berurutan sesuai ketentuan yang disebut dengan sistem akuntansi dan juga prosedur penjualan. Tujuan dari penelitian yaitu untuk mengetahui prosedur pencatatan akuntansi sistem penjualan pinjam milik serta pencatatan akuntansi penjualan pada objek penelitian. Proses pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara serta dokumentasi dalam mendapatkan data primer dan data sekunder termasuk dengan penerimaan dan juga pengeluaran kas. Metode penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk dapat menyelesaikan penelitian ini. Kesimpulan yang dihasilkan dari penelitian ini mengenai prosedur pencatatan akuntansi pada objek penelitian masih belum sesuai dengan prosedur pencatatan akuntansi menurut para ahli, selain itu sistem pencatatan akuntansi pada objek penelitian masih menggunakan cara manual seperti aplikasi *excel* sehingga belum terintegrasi dengan bagian atau unit kerja lain. Untuk masa mendatang diharapkan adanya peningkatan pemahaman tentang pencatatan akuntansi penjualan menurut ahli dan ketentuan sistem pinjam milik kepada seluruh karyawan terutama bagian keuangan dan akuntansi.

**Kata Kunci:** Akuntansi, Penjualan, Prosedur, Sistem Pinjam Milik

## PENDAHULUAN

Bentuk pengumpulan data dan informasi terkait keuangan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam pengambilan keputusan merupakan salah satu pemahaman akuntansi. Hal ini dilakukan untuk disampaikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan atau membutuhkan data informasi tersebut. Beberapa fungsi dari akuntansi baik itu tata Kelola, prosedur atau ketentuan yang mengatur akuntansi tersebut pada akhirnya dapat berguna untuk pengelolaan perusahaan, pengendalian dan perubahan ke arah yang lebih baik maupun sebagai media control atau pengawasan terhadap semua pelaksanaan transaksi keuangan perusahaan.

Perusahaan yang berorientasi terhadap laba atau keuntungan merupakan kelompok perusahaan yang berkategori komersial yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan laba yang sebanyak-banyaknya agar dapat mempertahankan serta menumbuhkan kinerja dan operasional perusahaan. Perlunya untuk melakukan identifikasi setiap peluang, kondisi pesaing serta selera konsumen merupakan dasar pengelolaan untuk setiap perusahaan komersial baik itu yang bergerak dibidang jasa, industri atau perdagangan. Berbagai cara, bentuk, metode sampai bermacam trik digunakan perusahaan untuk mendapatkan perhatian dan keuntungan bagi perusahaan. Untuk itu dengan sistem akuntansi yang baik maka perusahaan dapat menjalankan usaha dan bisnis dengan baik pula termasuk bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan.

Prosedur merupakan segala ketentuan dan alur proses semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional serta bisnisnya. Prosedur menjadi bagian penting dan mencakup menyeluruh untuk setiap aspek unit kerja sampai pekerjaan detail yang dilakukan oleh setiap unsur perusahaan. Prosedur dalam akuntansi memiliki peran awal dan penting dalam menjalankan tugas sebagai pencatat transaksi keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Dengan prosedur yang baik, sistem akuntansi akan berjalan dengan baik dan cepat termasuk untuk seluruh aspek yang ada dalam kegiatan akuntansi tersebut.

Pencatatan akuntansi yang merupakan bagian dari prosedur akuntansi memiliki peran penting dalam mencatat apa yang terjadi perihal transaksi keuangan, baik itu transaksi uang masuk maupun keluar. Penting untuk dapat mengetahui bahwa pencatatan akuntansi ini menjadi tahap awal serta dasar informasi yang dikerjakan sebelum proses berikutnya sampai menjadi laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan informasi yang dibutuhkan oleh hampir semua unsur atau pihak yang berkepentingan dalam perusahaan, baik itu internal maupun eksternal perusahaan.

Sistem akuntansi cenderung memiliki berbagai unsur dan item yang dibuat untuk membantu setiap pengerjaan akuntansi. Baik itu perangkat keras, perangkat lunak, prosedur, ketentuan, user sampai pada kebijakan-kebijakan yang mengatur dan mengelola sistem tersebut. Penjualan yang menjadi ujung tombak keberlangsungan usaha perusahaan perdagangan harus melebur dan memberikan solusi dari permasalahan konsumen yang ada. Strategi seperti cara atau metode penjualan, cara bayar, prosedur proses pengerjaan dan pelayanan, pembayaran secara kredit, sewa maupun program pinjam milik multifungsi. namun besar penjualan dilakukan objek penelitian adalah pada program pinjam milik mesin multifungsi karna sangat menguntungkan bagi *customer*.

Pada penjualan dengan menggunakan Program Pinjam Milik mesin multifungsi, Customer dapat memiliki mesin tanpa membelinya, karena system pemasaran dari program pinjam milik ini adalah Objek penelitian meminjamkan mesin multifungsi Kyocera kepada customer dengan syarat customer harus mengikuti kontrak pembelian toner yang wajib dibeli min. 1 toner perbulan pada Objek penelitian selama 36 botol dalam jangka waktu 3 tahun. Dan apabila customer tersebut sudah menyelesaikan pembelian toner dalam jangka waktu 3 tahun maka mesin multifungsi Kyocera akan menjadi hak milik customer dan tidak ada lagi kewajiban pembelian toner setiap bulannya. Salah satu cara yang dilakukan sebagai bentuk usaha terus meningkatkan penjualan adalah dengan sistem pinjam milik dengan ketentuan dan kemudahan yang berpihak kepada konsumen. Hal ini akan memberikan kepuasan dan peningkatan penjualan dimasa mendatang. Untuk mendukung konsep sistem pinjam milik tersebut maka perlu ditetapkan ketentuan mengenai prosedur penjualan serta pencatatan akuntansi untuk setiap transaksi keuangan yang menggunakan sistem pinjam milik tersebut. Sistem penjualan pinjam milik mesin multifungsi dapat menjadi primadona pada calon customer sejak dulu hingga kini.

## **LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

Prosedur merupakan pedoman terkait prosedur kegiatan operasional yang dijalankan dalam suatu organisasi yang dijadikan dasar untuk memastikan semua keputusan serta tindakan dan juga fasilitas proses dilakukan dan berjalan dengan efektif, efisien, konsisten, mempunyai standar dan sistematis. (Rudi M Tambunan: 2013:84). Prosedur adalah urutan-urutan pekerjaan clerical yang melibatkan beberapa orang yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap penanganan transaksi perusahaan yang berulang-ulang” (Narko dalam Wijaya & Irawan: 2018).

Proses pengumpulan, pencatatan, menganalisa, meringkas, klasifikasi serta pelaporan transaksi keuangan dari kesatuan ekonomi untuk menyediakan informasi keuangan bagi para pengguna atau pemakai laporan keuangan serta berguna dalam pengambilan keputusan. Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa, yang fungsinya menyediakan informasi kuantitatif, terutama yang bersifat keuangan tentang entitas ekonomi yang dimaksudkan agar berguna dalam mengambil keputusan ekonomi – membuat pilihan-pilihan nalar di antara berbagai alternatif tindakan. (Accounting Principles Brord Statement No. 4, Muhammad, 2002). Akuntansi adalah teori dan praktik perakunan, termasuk tanggung jawab, prinsip, standar, kelaziman (kebiasaan), dan semua kegiatannya; hal yang berhubungan dengan akuntan; seni pencatatan dan pengikhtisaran transaksi keuangan dan penafsiran akibat suatu transaksi terhadap suatu kesatuan ekonomi. (KBBI).

Pencatatan akuntansi dilakukan oleh setiap usaha bisnis yang dijalankan perusahaan untuk mencatat setiap transaksi keuangan yang terjadi sehingga dapat tercatat dan terdokumentasikan dengan baik. Terdapat 2 (dua) metode pencatatan akuntansi yang terdiri dari metode cash basis serta akrual basis. Pencatatan akuntansi dengan metode cash basis dilakukan pada saat perusahaan menerima kas atau pada saat perusahaan mengeluarkan kas, dalam arti lain saat terjadi perpindahan kas baik masuk atau keluar. Pendapatan dicatat saat terjadi penerimaan kas, sedangkan biaya atau kas keluar dicatat pada saat mengeluarkan kas. Sebagai contoh sederhana pada metode ini adalah pendapatan belum dicatat meskipun barang atau jasa sudah diberikan kepada konsumen karena metode ini perpatokan pada kapan kas tersebut masuk atau keluar.

Metode pencatatan akrual basis dilakukan dimana pencatatan akuntansi terhadap transaksi keuangan yang terjadi dilakukan pada saat transaksi tersebut saat atau sedang terjadi, meski belum menerima atau mengeluarkan kas. Pada metode akrual basis ini, pendapatan dicatat pada saat terjadi penjualan meskipun kas belum menerima uangnya, sedangkan beban akan dicatat pada saat beban atau biaya tersebut masih dipakai atau digunakan, meski belum mengeluarkan uang/kas. Pada metode ini, pendapatan dicatat pada saat terjadi penjualan, meski kas belum diterima. Dalam pelaksanaannya, dalam konsep akrual basis mengenai kapan kas benar-benar diterima menjadi kurang penting yang dikemudian hari dapat muncul estimasi piutang tak tertagih, karena penghasilan atau pendapatan sudah diakui meskipun kas belum diterima. Pada dewasa ini, umumnya perusahaan menerapkan penggunaan konsep akrual basis. Penerapan dengan metode akrual basis ini diharapkan dapat memberikan transparansi serta akuntabilitas pada laporan keuangan. Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa (Narko, 2008). Penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas (Yadiati dan Wahyu, 2006).

### **Pencatatan Periodik dan Perpetual Metode Pencatatan Periodik**

Metode Pencatatan Persediaan Periodik mengharuskan dilakukannya perhitungan persediaan yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan. Metode periodic ini disusun dengan adanya indikator penting untuk menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) dari stock opname yang masih ada. Dalma metode ini perusahaan akan mempunyai data mutase persediaan secara akurat serta sesuai dengan persediaan fisik di dalam gudang. Saat ini pada umumnya perusahaan membuat atau Menyusun laporan stock barang secara otomatis menggunakan software akuntansi. Tetapi pada dasarnya setiap pembelian atas persediaan harus dicatat pada rekening pembelian. Mutase persediaan merupakan syarat wajib untuk mengetahui Harga Pokok Penjualan (HPP) yang hanya bisa dihitung setelah persediaan akhir sudah diketahui.

### Metode Pencatatan Perpetual

Metode Pencatatan Persediaan Perpetual merupakan metode yang umumnya digunakan oleh perusahaan retail dengan cara membuat akun-akun secara terpisah untuk setiap jenis persediaan. Metode ini disebut juga sebagai metode buku bantuan persediaan. Kelebihan dari metode ini adalah bisa lebih mudah dalam melakukan control atau pengawasan persediaan serta menentukan Harga Pokok Penjualan dari produk-produk atau barang persediaan yang beragam. Akun yang disajikan dalam bentuk kolom diantaranya akun pembelian, akun penjualan serta saldo persediaan. Setiap perubahan yang dilakukan serta diikuti dengan pencatatan ke dalam akun persediaan sehingga jika terjadi perubahan jumlah persediaan akan dapat segera diketahui melalui kolom saldo. Kemudian masing-masing kolom tersebut akan dirinci kembali untuk menentukan kuantitas serta harga perolehannya. Dengan menggunakan metode perpetual dapat lebih memudahkan dalam penyusunan neraca serta laporan laba rugi jangka pendek karena perhitungan fisik untuk mengetahui jumlah persediaan tidak perlu dilakukan lagi.

### Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva (Soemarso, 2009). Dari pengertian dan pemahaman para ahli dapat disimpulkan mengenai penjualan kredit merupakan transaksi yang dilakukan antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan pesanan sesuai permintaan kemudian perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu yang disepakati serta memunculkan piutang dan kas pada asset.

## METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data penelitian dilaksanakan dengan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi dalam rangka mendapatkan data primer dan data sekunder, dalam hal penerimaan serta pengeluaran kas. Metode analisis data yang dilakukan adalah dengan kualitatif deskriptif yang artinya dengan melakukan eksplorasi ke dalam objek penelitian untuk mendapatkan jawaban dari rumusan masalah serta diolah lalu dilakukan pengembangan dari data dan dokumen yang didapatkan dalam pengumpulan data. Hasil dari jawaban rumusan masalah dijelaskan dengan mendeskripsikan. Observasi langsung kepada objek penelitian serta mendokumentasikan data yang dibutuhkan dalam penelitian.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini menggunakan data serta prosedur penjualan Sistem Pinjam Milik, data penjualan dan laporan keuangan periode Januari 2020 s.d. Desember 2020. Berikut ini Prosedur Penjualan Sistem Pinjam Milik, Data Penjualan dan Laporan Keuangan pada objek penelitian.

<b>PERUSAHAAN</b>	<b>CUSTOMER</b>
Melakukan Riset	Menyampaikan Kebutuhan
Marketing Memberikan Penawaran	Penerimaan Penawaran
<i>Follow Up</i> Kunjungan	Pemberian Keputusan
<b>Keputusan</b>	
<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>

Pembuatan Surat Pesanan (So)	Ditawarkan Promo / Program Lain
Verifikasi Kunjungan & <i>Sales Order</i> (So)	
Pembuatan Persuratan Kerjasama	
Pengiriman Mesin Ke <i>Customer</i>	

Gambar 1: Prosedur Pencatatan Akuntansi Penjualan Sistem Pinjam Milik

Untuk Syarat adanya penjualan atau pengeluaran mesin kepada customer harus dengan adanya surat S.O (*sales order*). Setelah surat S.O sudah ditandatangani oleh semua pemegang kewenangan, lalu S.O tersebut di verifikasi oleh tim *Finance* mengenai pemesanan mesin tsb, baik dari Type mesin, harga mesin s.d tanggal pengiriman. Setelah surat S.O selesai di verifikasi lalu tim Admin membuat persuratan yang dibutuhkan, misalnya Tanda Terima, Kwitansi, Invoice Penjualan & MOU.

Tabel 1: Jurnal pengiriman mesin ke *customer* dengan Program Pinjam Milik mesin

Keterangan	Dr (Debit)	Cr (Credit)
Piutang dagang	XXXXX	
Penjualan		XXXXX
Kas	XXXXX	
PPN Keluaran		XXXXX
Kas	XXXXX	
Pendapatan Lain-lain		XXXXX
Kas	XXXXX	
PPN Keluaran		XXXXX
Kas	XXXXX	
Piutang		XXXXX

Tabel 2: Jurnal bulan ke 2-36 untuk pembayaran toner selama kontrak

Keterangan	Dr (Debit)	Cr (Credit)
Kas	XXXXX	
Piutang		XXXXX

Tabel 3: Jurnal apabila kontrak kerjasama Pinjam Milik berakhir dan mesin menjadi hak milik *customer*

Keterangan	Dr (Debit)	Cr (Credit)
Pendapatan diterima dimuka	XXXXX	
Piutang Dagang		XXXXX

Analisis SWOT dari sistem Penjualan Pinjam Milik objek penelitian.

Strengths (Kekuatan):

- Customer tidak harus membeli mesin secara tunai sehingga pengeluaran uang tidak besar, hanya diharuskan pembelian toner di setiap bulannya,
- Garansi Sparepart & Consumable full selama kontrak berlangsung,
- Mendapatkan perawatan yang intens
- Setelah selesai kontrak mesin menjadi hak milik customer

Weaknesses (Kelemahan) :

- Masa kepemilikan lama (36bulan)
- Adanya keterikatan pembelian toner setiap bulan
- Penumpukan toner apabila penggunaan toner tidak terlalu banyak

Opportunities (Peluang) :

- Program penjualan Pinjam Milik hanya dimiliki oleh Objek penelitian
- Masih memiliki Pasar yang luas
- Untuk pasar Education masih dapat di pertanggung jawaban (SPJ) untuk pelaporan ke dinas Pendidikan

Threats (Ancaman) :

- Kompetitor sudah banyak yang melirik program yang sama
- Adanya Aplikasi SIPLAH (aplikasi online) pembelian barang untuk pasar Education (sekolah)
- Adanya papperless

Menurut penulis, Analisis SWOTnya sudah cukup baik karna melihat dari berbagai sisi dan kondisi sekarang ini disaat ada kendala pandemi Covid-19 di Indonesia.

Pencatatan Akuntansi Penjualan Sistem Pinjam Milik pada Objek penelitian

Contoh Kasus :

Pada tanggal 25 Feb 2021, terjadi penjualan mesin Multifungsi Kyocera yaitu 1 unit mesin Kyocera type M 4125 DN pada SMPN 51 dengan Kepala Sekolah yaitu Bpk Saliman dengan program Pinjam milik, dengan biaya Administrasi awal (Biaya pengiriman, biaya Instalasi mesin, biaya Training) sebesar Rp. 4.500.000 dan dengan harga toner Rp. 1.450.000 (kapasitas 10.000 lembar) (Toner kecil). Berikut ini adalah jurnalnya:

Tabel 4: Jurnal disaat pengiriman mesin ke Customer

<b>Keterangan</b>	<b>Dr (Debit)</b>	<b>Cr (Credit)</b>
Piutang dagang	Rp. 33.000.000	
Penjualan mesin M 4125 DN		Rp. 33.000.000
Kas	Rp. 3.300.000	
PPN Keluaran		Rp. 3.300.000
Kas	Rp. 4.500.000	
Pendapatan diterima dimuka		Rp. 4.500.000
Kas	Rp. 450.000	
PPN Keluaran		Rp. 450.000
Kas	Rp. 1.450.000	
Piutang		Rp. 1.450.000

Tabel 5: Jurnal pada bulan ke-2 s.d 36 pembayaran toner

<b>Keterangan</b>	<b>Dr (Debit)</b>	<b>Cr (Credit)</b>
Kas	Rp. 1.450.000	
Piutang		Rp. 1.450.000

Tabel 6: Jurnal apabila kontrak kerjasama selesai dan mesin menjadi hak milik customer

<b>Keterangan</b>	<b>Dr (Debit)</b>	<b>Cr (Credit)</b>
Pendapatan diterima dimuka	Rp. 33.000.000	
Piutang Dagang		Rp. 33.000.000

Note: Sumber Objek Penelitian

Tabel 7: Perbedaan pencatatan antara teori menurut ahli dan yang dilakukan objek penelitian

Sistem Periodik

Jenis Transaksi	Pencatatan Menurut Ahli	Pencatatan Objek Penelitian	Keterangan
Pembelian Tunai	Pembelian		Tidak dibahas
	Pajak Masukan		
	Kas		
Pembelian Kredit	Pembelian		Tidak dibahas
	Pajak Masukan		
	Utang Dagang		
Penjualan Tunai	Kas	Kas	Sesuai
	Penjualan Mesin ...	Penjualan Mesin ...	
	PPN Keluaran	PPN Keluaran	
Penjualan Kredit	Piutang Dagang	Piutang Dagang	Sesuai
	Penjualan mesin ...	Penjualan mesin ...	
	PPN Keluaran	PPN Keluaran	
Angsuran	Piutang Dagang	Kas	Tidak Sesuai
	Penjualan mesin ...	Piutang	
31 Des Akhir Periode (Perhitungan Harga Pokok Penjualan)	Iktisar laba/rugi	Pendapatan diterima dimuka	Tidak Sesuai
	Pembelian	Piutang dagang	
	Harga Pokok Penjualan		
	Iktisar laba/rugi		

Sistem Perpektual

Jenis Transaksi	Pencatatan Menurut Ahli	Pencatatan Objek Penelitian	Keterangan
Pembelian Tunai	Persediaan barang dagang		Tidak dibahas
	PPN Masukan		
	Kas		
Pembelian Kredit	Persediaan barang dagang		Tidak dibahas
	PPN Masukan		
	Utang dagang		
Penjualan Tunai	Kas	Penjualan	Tidak Sesuai
	Penjualan	Kas	
	PPN Keluaran	PPN Keluaran	
	Harga pokok penjualan		
	Persediaan barang dagang		
Penjualan Kredit	Piutang Dagang	Piutang Dagang	Tidak Sesuai
	Penjualan	Penjualan	
	PPN Keluaran	PPN Keluaran	
	Harga pokok penjualan		
	Persediaan barang dagang		
Angsuran	Piutang Dagang	Kas	Tidak Sesuai
	Penjualan	Piutang	
	Persediaan		

Dari hasil Tabel Perbandingan Sistem pencatatan jurnal Akuntansi Penjualan pada objek penelitian yaitu menggunakan sistem pencatatan periodik, hasilnya bahwa pencatatan jurnal yang dilakukan oleh objek penelitian tidak sesuai dengan sistem pencatatan penjualan menurut ahli.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Sesuai dengan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa Prosedur Pencatatan Akuntansi pada objek penelitian belum sesuai dengan Prosedur Pencatatan Akuntansi menurut para ahli. Sistem pencatatan akuntansi pada objek penelitian masih menggunakan cara manual seperti aplikasi excel sehingga belum terintegrasi dengan bagian atau unit kerja lain. Saran yang dapat disampaikan untuk objek penelitian, yakni Peningkatan pemahaman tentang pencatatan akuntansi penjualan menurut ahli dan ketentuan sistem pinjam milik kepada seluruh karyawan terutama bagian keuangan dan pemasaran. Peningkatan jumlah tenaga pemasar untuk memperluas jangkauan bisnis. Peningkatan sosialisasi di berbagai media sebagai upaya peningkatan penjualan baik dari sisi jumlah pemesan maupun banyaknya peningkatan kuantitas pelanggan. Pengguna sistem akuntansi yang terintegrasi ke bagian pemasaran atau unit kerja lain agar dapat memudahkan dan percepatan komunikasi data dan pelayanan kepada pelanggan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- D Fahmi, Pengaruh Audit Internal Persediaan dan jumlah pokok terhadap penjualan. *Jurnal Keberlanjutan Universitas Pamulang* 2 (4), 57, 2014.
- D Fahmi, RS Dewi, B Setyawan. Upaya Meningkatkan Penjualan melalui Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana bagi UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2 (1), 15-21, 2021.
- Lasena, S. R. (2013). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada PT. Dimembe Nyiur Agripro. *Journal of Petrology*, 369(1), 1689–1699.
- Samsul, N. H. (2013). Perbandingan Harga Pokok Produksi Full Costing dan Variable Costing Untuk Harga Jual CV. Pyramid. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 1–8.
- Sarifillah, N. (2019). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tahu Bapak Paiman. *Problem Set* 2, 23(3), 2019.
- Batubara, H. (2013). Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 217–224.
- Setiadi, P., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada CV Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(2), 70–81.
- Syam, F. B., & NUZULIANI. (2017). Analisis Break Even Point sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Penetapan Harga Jual pada USAha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 2(4), 1.