

**Analisis Biaya Diferensial dalam Pengambilan Keputusan untuk
Menerima atau Menolak Pesanan Khusus: Studi Kasus UMKM Sinomque
dan UMKM Boba Kiya-Kiya**

**Desmala Paranti¹, Dinda Dwi Kurniawati², Maria Yovita R Pandin³, Slamet
Riyadi⁴**

¹²³⁴Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
1262200036@surel.untag-sby.ac.id¹, 1262200045@surel.untag-sby.ac.id²,
yovita_87@untag-sby.ac.id³, slametriyadi10@untag-sby.ac.id⁴

ABSTRACT

In making decisions to accept or reject special orders in MSMEs, business owners often face cost considerations. Therefore, the application of differential cost analysis is needed as part of decision making. The right decision will impact profit improvement. This study aims to evaluate the implementation of differential cost analysis in decision making for MSMEs related to special orders. The research method used is qualitative with a case study approach. Data was collected through direct interviews with business owners and documentation. Case studies were conducted on 2 MSMEs. The results show that differential cost analysis can help business owners accurately calculate the profit from accepting special orders.

Keywords: differential costs, decision making, special orders

ABSTRAK

Dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM, pelaku usaha sering menghadapi kendala dalam pertimbangan biaya. Sehingga diperlukan analisis biaya diferensial sebagai bagian dari pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat akan berdampak pada peningkatan laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan UMKM terkait pesanan khusus. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan dokumentasi. Studi kasus dilakukan pada 2 UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis biaya diferensial dapat membantu pelaku usaha dalam menghitung laba yang akan diperoleh dari penerimaan pesanan khusus dengan akurat.

Kata Kunci: biaya diferensial, pengambilan keputusan, pesanan khusus

PENDAHULUAN

Keberhasilan suatu usaha kecil ditandai dengan kemampuan pelaku usaha dalam melihat peluang baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Pelaku usaha memerlukan informasi yang relevan dalam rangka pengambilan keputusan. Keputusan yang diambil akan menentukan tingkat keberhasilan dan laba yang akan diperoleh perusahaan. Analisa biaya relevan merupakan salah satu cara untuk mendapatkan keputusan yang optimal. Biaya diferensial merupakan konsep biaya relevan yang terdiri dari biaya yang berbeda pada berbagai alternatif pengambilan

keputusan yang mungkin untuk dipilih. Sehingga dari biaya yang berbeda ini dapat dilihat keuntungan atau laba yang diterima oleh UMKM.

UMKM dalam bidang makanan atau minuman sering kali dihadapkan dengan pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan dengan berbagai jenis permintaan pelanggan. Dalam pengambilan keputusan tersebut, pelaku usaha sering menemukan kendala karena pertimbangan biaya-biaya yang ada. Sehingga perlu dilakukan analisa biaya diferensial pada UMKM sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Pengambilan keputusan yang tepat oleh pelaku usaha akan membawa dampak bertambahnya laba yang akan didapatkan.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, peneliti ingin meneliti penerapan analisis biaya diferensial terhadap pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada beberapa UMKM.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu studi kasus. Penelitian ini dilakukan pada 2 UMKM, yaitu Sinomque dan Boba Kiya-Kiya. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penelitian ini dengan menggunakan cara wawancara dengan pemilik usaha dan dokumentasi.

Teknik Analisa Data

Berikut ini adalah tahapan-tahapan yang dilakukan dalam menganalisa data pada penelitian ini:

1. Menghitung pendapatan, biaya yang dikeluarkan dan laba yang didapatkan dari pesanan biasa dan pesanan khusus.
2. Menentukan dan menghitung biaya diferensial, yaitu selisih biaya yang dikeluarkan ketika menerima dan menolak pesanan khusus.
3. Membandingkan besarnya pendapatan diferensial, biaya diferensial, dan keuntungan diferensial menggunakan analisa diferensial saat menerima atau menolak pesanan khusus.
4. Dari hasil analisa didapatkan apakah pesanan khusus tersebut dapat diterima atau ditolak. Jika pesanan khusus tersebut diterima, maka selisih pendapatan lebih tinggi daripada selisih biaya sehingga tidak merugikan perusahaan dan menambah laba perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

UMKM Sinomque dan Boba Kiya-Kiya adalah UMKM yang bergerak di bidang yang sama, yaitu bidang *Food & Beverage*. Sinomque merupakan UMKM *Home Industry* yang memproduksi minuman herbal sinom yang dipasarkan dengan dijual langsung pada pelanggan atau dititipkan pada toko-toko. Sedangkan Boba Kiya-kiya merupakan UMKM yang menjual minuman dan dipasarkan dengan cara dijual langsung pada booth yang ditempatkan pada tempat yang strategis.

UMKM SINOMQUE

Perhitungan Pendapatan Penjualan Biasa

Produk Sinomque dijual dengan harga Rp7000 untuk botol ukuran 500 ml dan Rp20.000 untuk botol ukuran 1500 ml. Sehingga dapat diestimasikan seluruh penjualan produk selama satu bulan tanpa adanya pesanan khusus dijelaskan pada tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan pendapatan penjualan reguler

Uk. Botol	Jml terjual	Harga Satuan	Jml pendapatan
500 ml	264	Rp7.000	Rp1.848.000
1500 ml	15	Rp20.000	Rp300.000
Total Pendapatan			Rp2.148.000

Penggolongan Biaya

Untuk memudahkan perhitungan, maka diperlukan penggolongan biaya yang bermanfaat dalam menentukan metode yang paling tepat saat pengumpulan dana pengalokasian data tersebut. Berikut adalah rincian biaya tanpa pesanan khusus pada UMKM Sinomque:

- a. Biaya bahan baku langsung: Biaya yang digunakan untuk memproduksi sinom. Biaya bahan baku yang digunakan dijelaskan pada tabel 2.

Tabel 2. Bahan baku tanpa pesanan UMKM Sinomque

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Sat	Jml biaya
1	Kunir	Rp12.000	16	kg	Rp192.000
2	Gula Rosebrand/psm	Rp17.000	16	kg	Rp272.000
3	Gula Merah	Rp15.000	4	kg	Rp60.000
4	Garam Himalaya	Rp50.000	0,5	kg	Rp25.000
5	Asam	Rp15.000	8	kg	Rp120.000
6	Botol 500 ml	Rp55.000	4	bal	Rp220.000
7	Botol 1500ml	Rp1.500	15	btl	Rp22.500
8	Stiker	Rp11.000	4	lbr	Rp44.000
9	Kresek + Sarung Tangan	Rp39.000	1	pack	Rp39.000
	Total				Rp994.500

- b. Biaya tenaga kerja langsung: Biaya tenaga kerja langsung pada UMKM Sinomque tidak ada karena selama produksi dilakukan oleh pemiliknya sendiri. Akan tetapi pemilik Sinomque mengambil Rp200.000 dari pendapatan untuk ditabung.
- c. Biaya *Overhead*: Pada UMKM Sinomque biaya *overhead* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 3. Biaya *Overhead* UMKM Sinomque (Tanpa Pesanan Khusus/Reguler)

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Satuan	Jml biaya
Biaya Tetap					
1	Biaya Listrik	Rp 30.000	1		Rp 30.000
Biaya Variabel					
1	Air Biru	Rp 8.000	20	Galon	Rp 160.000
2	Elpiji	Rp 18.500	4	Tbg	Rp 74.000
3	Transportasi				Rp 160.000
	Total				Rp 424.000

Perhitungan Pendapatan Pesanan Khusus

Pada Tabel 4 terlihat harga penjualan pesanan khusus sinom dengan ukuran botol 500 ml seharga Rp6.000 per botol. Sehingga jumlah pendapatan pada pesanan khusus tersebut sebesar Rp1.800.000.

Tabel 4. Perhitungan pendapatan penjualan pesanan khusus

Uk. Botol	Jml terjual	Harga Satuan	Jml pendapatan
500 ml	300	Rp6.000	Rp1.800.000
Total Pendapatan			Rp1.800.000

Penggolongan Biaya Pesanan Khusus

Biaya yang dikeluarkan dalam pesanan khusus ini dirincikan sebagai berikut:

1. Bahan biaya baku: Biaya yang digunakan untuk memproduksi sinom. Biaya bahan baku yang digunakan pada pesanan khusus dijelaskan pada tabel 5.

Tabel 5. Bahan baku pesanan khusus UMKM Sinomque

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Sat	Jml biaya
1	Kunir	Rp12.000	16	Kg	Rp192.000
2	Gula Rosebrand/psm	Rp17.000	16	kg	Rp272.000
3	Gula Merah	Rp15.000	4	kg	Rp60.000
4	Garam Himalaya	Rp50.000	0,5	kg	Rp25.000
5	Asam	Rp15.000	8	kg	Rp120.000
6	Botol 500 ml	Rp55.000	4	bal	Rp220.000
7	Stiker	Rp11.000	4	lbr	Rp44.000
	Total				Rp933.000

2. Biaya tenaga kerja langsung: Biaya tenaga kerja langsung pada UMKM Sinomque tidak ada karena selama produksi dilakukan oleh pemiliknya sendiri. Akan tetapi pemilik Sinomque mengambil Rp200.000 dari pendapatan untuk ditabung.
3. Biaya *Overhead*: Pada UMKM Sinomque biaya *overhead* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel (tabel 6).

Tabel 6. Biaya *Overhead* pesanan khusus pada UMKM Sinomque

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Satuan	Jml biaya
Biaya Variabel					
1	Air Biru	Rp 8.000	20	Galon	Rp 160.000
2	Elpiji	Rp 18.500	4	Tbg	Rp 74.000
Total					Rp 234.000

Dari penggolongan biaya dapat direkapkan pada *Cost Summary* untuk produksi sinom penjualan reguler dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. *Cost Summary* penjualan reguler UMKM Sinomque

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp994.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp200.000
Biaya Overhead	
Biaya Tetap	Rp30.000
Biaya Variabel	Rp234.000
Total Biaya	Rp1.458.500

Laba penjualan reguler dapat dihitung yaitu dengan cara: Pendapatan - Total Biaya pada *Cost Summary*.

$$\text{Laba} = \text{Rp}2.148.000 - \text{Rp}1.458.500 = \text{Rp}689.500$$

Dari penggolongan biaya dapat direkapkan pada *Cost Summary* untuk produksi sinom penjualan pesanan khusus pada dilihat pada tabel 8.

Tabel 7. *Cost summary* penjualan khusus UMKM Sinomque

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp933.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp200.000
Biaya Overhead	
Biaya Variabel	Rp234.000
Total Biaya	Rp1.367.000

Laba penjualan pesanan khusus dapat dihitung yaitu dengan cara: Pendapatan - Total Biaya pada *Cost Summary*.

$$\text{Laba} = \text{Rp}1.800.000 - \text{Rp}1.367.000 = \text{Rp}433.000$$

UMKM BOBA KIYA-KIYA

Perhitungan Pendapatan Penjualan Biasa

Produk Kiya-Kiya dijual dengan harga Rp10.000 per cup. Dalam satu hari pencapaian penjualan dapat mencapai 40 cup, sehingga dapat diestimasikan seluruh penjualan produk selama satu bulan tanpa adanya pesanan khusus dijelaskan pada tabel 8.

Tabel 8 Perhitungan pendapatan penjualan reguler

Jumlah terjual per hari	Jumlah hari	Harga Satuan	Jml pendapatan
40	30	Rp10.000	Rp12.000.000
Total Pendapatan			Rp12.000.000

Penggolongan Biaya

Untuk memudahkan perhitungan, maka diperlukan penggolongan biaya yang bermanfaat dalam menentukan metode yang paling tepat saat pengumpulan dana pengalokasian data tersebut. Berikut adalah rincian biaya tanpa pesanan khusus pada UMKM Boba Kiya-Kiya:

- a. Biaya bahan baku langsung: Biaya yang digunakan untuk memproduksi sinom. Biaya bahan baku yang digunakan dijelaskan pada tabel 9.

Tabel 9. Bahan baku penjualan reguler UMKM Boba Kiya-Kiya

No	Elemen Biaya	Harga	Uk	Sat	Jumlah per Bulan	Total Biaya
1	Binggian	Rp100.000	1	kg	2	Rp200.000
2	Taro	Rp150.000	0,5	kg	2	Rp300.000
3	Red velved	Rp100.000	1	kg	2	Rp200.000
4	Coklat	Rp100.000	0,5	kg	5	Rp500.000
5	Cream cheese	Rp110.000	1	kg	1	Rp110.000
6	Brown sugar	Rp25.000	1	kg	2	Rp50.000
7	Boba	Rp27.000	1	kg	25	Rp675.000
8	Salted caramel	Rp60.000	0,5	Liter	1	Rp60.000
9	Butter scoath	Rp60.000	0,5	Liter	4	Rp240.000
10	Greentea	Rp100.000	1	kg	3	Rp300.000
11	Susu UHT	Rp192.000	1	Karton	10	Rp1.920.000
12	Susu carnation	Rp12.000	1	pcs	30	Rp360.000
13	Sealer	Rp60.000	1	pcs	2	Rp120.000
14	Sedotan	Rp10.000	1	pack	12	Rp120.000
15	Serbuk kiya kiya special	Rp60.000	1	kg	3	Rp180.000
16	Serbuk kiya kiya varian seger	Rp85.000	1	kg	2	Rp170.000
17	Kresek	Rp27.500	1	pack	10	Rp275.000

18	Es Batu	Rp5.000	1	pack	60	Rp300.000
	Total					Rp6.080.000

- b. Biaya tenaga kerja langsung: Biaya tenaga kerja langsung dalam satu bulan pada UMKM Boba Kiya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Biaya tenaga kerja langsung UMKM Boba Kiya-kiya

Jumlah tenaga kerja	Gaji
1	Rp2.500.000
Total Pendapatan	Rp2.500.000

- c. Biaya *Overhead*: Pada UMKM Boba Kiya-Kiya biaya *overhead* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang dirincikan pada tabel 11.

Tabel 11. Biaya *Overhead* UMKM Boba Kiya-Kiya (tanpa pesanan Khusus/Reguler)

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Satuan	Jml biaya
Biaya Tetap					
1	Biaya Sewa Booth + Listrik	Rp500.000	1	bulan	Rp500.000
Biaya Variabel					
1	Air	Rp8.000	5	Galon	Rp40.000
2	Sabun Cuci	Rp2.000	6	bungkus	Rp12.000
	Total				Rp552.000

Perhitungan Pendapatan Pesanan Khusus

Pada Tabel 12 terlihat harga penjualan pesanan khusus dengan harga khusus Rp9.000 per cup Boba Kiya-Kiya rasa coklat. Sehingga jumlah pendapatan pada pesanan khusus tersebut sebesar Rp1.800.000.

Tabel 12. Perhitungan pendapatan penjualan pesanan khusus

Jml terjual	Harga Satuan	Jml pendapatan
125	Rp9.000	Rp1.125.000
Total Pendapatan		Rp1.125.000

Penggolongan Biaya Pesanan Khusus

Biaya yang dikeluarkan dalam pesanan khusus ini dirincikan sebagai berikut:

- a. Bahan biaya baku: Biaya yang digunakan untuk memproduksi sinom. Biaya bahan baku yang digunakan pada pesanan khusus dijelaskan pada tabel 5.

Tabel 13. Bahan baku pesanan khusus UMKM Boba Kiya-Kiya

No	Elemen Biaya	Harga	Uk	Sat	Jumlah per Bulan	Total Biaya
1	Coklat	Rp100.000	0,5	kg	3	Rp300.000
2	Boba	Rp27.000	1	kg	3	Rp81.000
3	Butter scoath	Rp60.000	0,5	Liter	1	Rp60.000

4	Susu UHT	Rp192.000	1	Karton	1	Rp192.000
5	Susu carnation	Rp12.000	1	pcs	3	Rp36.000
6	Sedotan	Rp10.000	1	pack	2	Rp 20.000
7	Kresek	Rp27.500	1	pack	1	Rp27.500
Total						Rp716.500

- d. Biaya tenaga kerja langsung: Biaya tenaga kerja langsung pada UMKM Boba Kiya-Kiya telah dibebankan pada pesanan reguler.
- e. Biaya *Overhead*: Pada UMKM Boba Kiya-Kiya biaya *overhead* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel pada tabel 6.

Tabel 14. Biaya *overhead* pesanan khusus pada UMKM Boba Kiya-Kiya

No.	Elemen Biaya	Harga	Jml	Satuan	Jml biaya
Biaya Variabel					
1	Air	Rp 8.000	1	Galon	Rp 8.000
2	Sabun Cuci	Rp 2.000	1	bungkus	Rp 2.000
Total					Rp 10.000

Dari penggolongan biaya dapat direkapkan pada *Cost Summary* untuk produksi penjualan reguler UMKM Boba Kiya-Kiya dapat dilihat pada tabel 15.

Tabel 15. *Cost Summary* penjualan reguler UMKM Boba Kiya-Kiya

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp6.080.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp2.500.000
Biaya Overhead	
Biaya Tetap	Rp500.000
Biaya Variabel	Rp52.000
Total Biaya	Rp9.132.000

Laba penjualan reguler dapat dihitung yaitu dengan cara Pendapatan - Total Biaya pada *Cost Summary*.

$$\text{Laba} = \text{Rp}12.000.000 - \text{Rp}9.132.000 = \text{Rp}2.868.000$$

Dari penggolongan biaya dapat direkapkan pada *Cost Summary* untuk penjualan pesanan khusus pada UMKM Boba Kiya-Kiya dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 16. *Cost Summary* penjualan pesanan khusus UMKM Boba Kiya-Kiya

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp716.500
Biaya Overhead	
Biaya Variabel	Rp10.000
Total Biaya	Rp726.500

Laba penjualan pesanan khusus dapat dihitung yaitu dengan cara Pendapatan - Total Biaya pada *Cost Summary*.

$$\text{Laba} = \text{Rp}1.125.000 - \text{Rp}726.500 = \text{Rp}398.500$$

PEMBAHASAN

Perhitungan Biaya Diferensial UMKM Sinomque

Adanya pesanan khusus mengakibatkan biaya produksi meningkat dan untuk mengetahui diferensial pada biaya yang digunakan yaitu dengan cara total biaya reguler + khusus kemudian dikurangkan biaya reguler.

Tabel 17. Biaya Diferensial UMKM Sinomque

BIAYA DIFERENSIAL	Reguler	Khusus	Reguler dan Khusus	Diferensial
Biaya Bahan Baku	Rp994.500	Rp933.000	Rp1.927.500	Rp933.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp200.000	Rp200.000	Rp400.000	Rp200.000
Biaya Overhead				
Biaya Tetap	Rp30.000	-	Rp30.000	-
Biaya Variabel	Rp234.000	Rp234.000	Rp468.000	Rp234.000

Analisis Biaya Diferensial

Analisis biaya diferensial membandingkan pendapatan, biaya pengeluaran dan laba yang diterima. Sehingga dengan memutuskan menerima pesanan khusus tersebut, laba yang diterima oleh UMKM Sinomque juga meningkat sebesar Rp433.000.

Tabel 18 Perbandingan pendapatan, biaya pengeluaran, dan laba diferensial UMKM Sinomque

Keterangan	Reguler	Khusus	Reguler dan Khusus	Diferensial
Pendapatan	Rp2.148.000	Rp1.800.000	Rp3.948.000	Rp1.800.000
Biaya Pengeluaran	Rp1.458.500	Rp1.367.000	Rp2.825.500	Rp1.367.000
Laba	Rp689.500	Rp433.000	Rp1.122.500	Rp433.000

Perhitungan Biaya Diferensial UMKM Boba Kiya-Kiya

Adanya pesanan khusus mengakibatkan biaya produksi meningkat dan untuk mengetahui diferensial pada biaya yang digunakan yaitu dengan cara total biaya reguler + khusus kemudian dikurangkan biaya reguler.

Tabel 19 Biaya Diferensial UMKM Boba Kiya-Kiya

BIAYA DIFERENSIAL	Reguler	Khusus	Reguler dan Khusus	Diferensial
Biaya Bahan Baku	Rp6.080.000	Rp716.500	Rp6.796.500	Rp716.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp2.500.000	-	Rp2.500.000	-
Biaya Overhead				
Biaya Tetap	Rp500.000	-	Rp500.000	-
Biaya Variabel	Rp52.000	Rp10.000	Rp62.000	Rp10.000

Analisis Biaya Diferensial

Analisis biaya diferensial membandingkan pendapatan, biaya pengeluaran dan laba yang diterima. Sehingga dengan memutuskan menerima pesanan khusus tersebut, laba yang diterima oleh UMKM Boba Kiya-Kiya juga meningkat sebesar Rp398.500.

Tabel 20. Perbandingan pendapatan, biaya pengeluaran dan laba diferensial UMKM Boba Kiya-Kiya

Keterangan	Reguler	Khusus	Reguler dan Khusus	Diferensial
Pendapatan	Rp12.000.000	Rp1.125.000	Rp13.125.000	Rp1.125.000
Biaya Pengeluaran	Rp9.132.000	Rp726.500	Rp9.858.500	Rp726.500
Laba	Rp2.868.000	Rp398.500	Rp3.266.500	Rp398.500

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari 2 studi kasus yang diambil dari UMKM Sinomque dan Boba Kiya-Kiya, dapat disimpulkan bahwa dengan menerapkan analisis biaya diferensial pada pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dapat memperhitungkan laba yang akan diterima oleh UMKM. Meskipun dalam pesanan khusus ini harga lebih rendah daripada harga normalnya tetapi pelaku usaha masih mendapat laba.

Saran

Sebagai bahan pertimbangan, peneliti menyarankan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dapat menerapkan perhitungan biaya diferensial sehingga pengambilan keputusan yang tepat dan dapat meningkatkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, Don R., & Mowen, M. M. (2009). Akuntansi Manajerial. Erlangga.
- Hariadi, B. (2005). Perkembangan Praktik Akuntansi Manajemen dan Perubahan Lingkungan Bisnis. *TEMA*, 6(2).
- Mulyadi. (2012). Akuntansi Biaya, Edisi Kelima. UPP-STIM YKPN.
- Purwanti, A., dan D. Prawironegoro. (2013). Akuntansi Manajemen. Edisi Ketiga. Mitra Wacana Media.
- Rahmawati, E. D. (2010). Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UD Sejati Mulia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*.
- Rudianto. (2013). Akuntansi manajemen. Erlangga.
- Simamora, H. (2012). Akuntansi Manajemen. Edisi III. In Akuntansi Manajemen.
- Supriyono. (2007). Akuntansi Biaya. BPFE.
- Suripto, Siregar., Bambang, B. (2013). Akuntansi Manajemen. In *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9).
- Witjaksono, A. (2006). Akuntansi Biaya. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. YKPN.