



THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN

PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP  
VOLUME PENJUALAN PADA UD. SIDO LUHUR DESA DUREN  
PILANGKENCENG

<p><b>Rinda Novika Sari<sup>1</sup></b> Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas PGRI Madiun rindabari33@gmail.com</p>	<p><b>Supri Wahyudi Utomo<sup>2</sup></b> Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas PGRI Madiun supriutomo@yahoo.co.id</p>
<p><b>Nur Wahyuning sulistyowati<sup>3</sup></b> Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas PGRI Madiun nurwsulistyiwati@gmail.com</p>	

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur dan mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur. Metode yang digunakan statistik deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan, terdapat pengaruh negatif Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan dengan  $t$  hitung = 1,745 lebih kecil dari  $t$  tabel = 2.034 dengan signifikansi 5% . Terdapat pengaruh positif dan signifikan Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan dengan  $t$  hitung = 2,768 lebih besar dari  $t$  tabel = 2.034 dengan signifikansi 5%. Terdapat pengaruh positif Biaya Produksi dan Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan dengan nilai signifikansi  $0,001 < 0,005$ .

Kata kunci : Biaya Distribusi; Biaya Produksi; Volume Penjualan.

**PENDAHULUAN**

Perusahaan mebel merupakan perusahaan saat ini mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang pesat dari tahun ke tahun. Menurut kementerian republik Indonesia di prediksi pertumbuhannya mencapai angka tujuh persen pertahun. Untuk itu ini merupakan kesempatan bagi pelaku usaha untuk memaksimalkan produksi mebel agar nantinya laju pertumbuhan akan semakin meningkat.

Adanya laju pertumbuhan ini diharapkan pula dapat meningkatkan volume penjualan pada produk mebel. Namun pada kenyataannya di sektor UMKM produksi mebel masih

memiliki banyak kendala baik pada kuantitas produk yang dihasilkan, distribusi maupun volume penjualannya. Volume penjualan menurut Swastha (2008) merupakan ukuran penjualan suatu produk pada periode tertentu yang diukur berdasarkan nilai yang didapat perusahaan. Perusahaan melakukan penjualan



**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

perusahaan tentunya didasarkan pada tujuan untuk memperoleh laba. Swastha (2008) menyatakan “tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemauan dan kemampuan yang memadai”.

Biaya Produksi merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk pembuatan produk. Menurut Sukirno (2016) biaya produksi adalah “semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang- barang yang akan diproduksi perusahaan tersebut”. Mulyadi (2009) menyebutkan biaya produksi pada perusahaan terdiri dari bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead.

Bedasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti didapati permasalahan terkait penjualan dan biaya produksi yang terjadi pada UD Sido Luhur terutama pada kenaikan bahan baku dan bahan penunjang. Kenaikan harga bahan baku maupun bahan penunjang lainnya menjadi penyebab adanya kenaikan tersebut. Pada kondisi tersebut peneliti ingin mengetahui apakah realisasi biaya produksi pada UD Sido Luhur telah dilakukan dengan baik sehingga dapat mempengaruhi volume penjualan.

Dalam kegiatan manufaktur, distribusi memegang peranan penting dalam menjamin produk yang dipasarkan agar produk tersebut tersedia secara merata di setiap wilayah. Dapat dibayangkan apabila suatu produk yang dihasilkan tidak terdistribusi secara merata maka masyarakat mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk tersebut. Kebanyakan, perusahaan untuk pendistribusian produk memanfaatkan agen dan distributor untuk mendistribusikan produk mereka. Menurut Suryanto (2016) cara ini lebih efektif dan efisien dan dapat mengurangi biaya distribusi yang tinggi jika mendirikan cabang sendiri . Proses distribusi yang baik tentunya memerlukan strategi khusus agar dapat mencapai hasil yang diharapkan. Strategi distribusi yang efektif dan dapat bekerja secara optimal memiliki 3 (tiga) faktor penting.

Faktor yang pertama adalah wilayah, ini berarti bahwa pemilihan wilayah yang tepat dapat memudahkan proses pendistribusian produk. Faktor kedua adalah



**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

persediaan, yang berarti bahwa persediaan yang ditetapkan oleh perusahaan harus mampu memenuhi kuantitas yang akan didistribusikan kepada konsumen, sehingga penting bagi perusahaan untuk pengambilan keputusan yang tepat mengenai persediaan produk. Faktor yang ketiga adalah transportasi, pemilihan transportasi yang tepat guna adalah hal yang terpenting bagi proses pendistribusian. Pemilihan transportasi yang tepat akan mengefisiensi biaya transportasi sehingga penetapan harga tidak terlampau tinggi. Selain itu perlu untuk ditetapkan perencanaan jadwal pengiriman untuk mengatur proses pendistribusian barang atau yang disebut (scheduling) agar nantinya konsumen dapat secara mudah mendapatkan produk tersebut. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti didapati permasalahan terkait penjualan dan biaya distribusi yang terjadi pada UD Sido Luhur dimana pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 utamanya pada peningkatan biaya distribusi. Dari permasalahan tersebut peneliti ingin mengetahui apakah dengan peningkatan biaya distribusi akan mempengaruhi volume penjualannya. Dengan peningkatan biaya distribusi berarti produk yang disalurkan pada konsumen sesuai dengan perencanaan yang ada yaitu mampu menyebarkan produk dengan tepat sasaran. Sesuai dengan teori Abdullah dan Tantri (2012) bahwa “sistem logistik yang direncanakan tepat dapat membantu menimbulkan penambahan volume penjualan”.

Dari permasalahan yang terjadi pada UD Sido Luhur menjadikan peneliti tertarik melakukan penelitian terkait dengan biaya produksi dan biaya distribusi pada UD Sido Luhur serta penjualannya.

### **METODE PENELITIAN**

Pada penelitian ini menggunakan desain penelitian kausal komparatif. Menurut Kuntjojo (2009) Desain penelitian kausal komparatif ini memfokuskan untuk membandingkan variabel bebas dengan sekelompok subjek yang berpengaruh dan yang berbeda dari variabel bebasnya. Adanya pengaruh antar dua variabel bebas dan variabel terikat bukan diakibatkan oleh peneliti melainkan telah terjadi sebelum adanya penelitian.



**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

Pada penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variabel X (biaya produksi) dan (biaya distribusi) terhadap variabel Y (volume penjualan).

Biaya Produksi

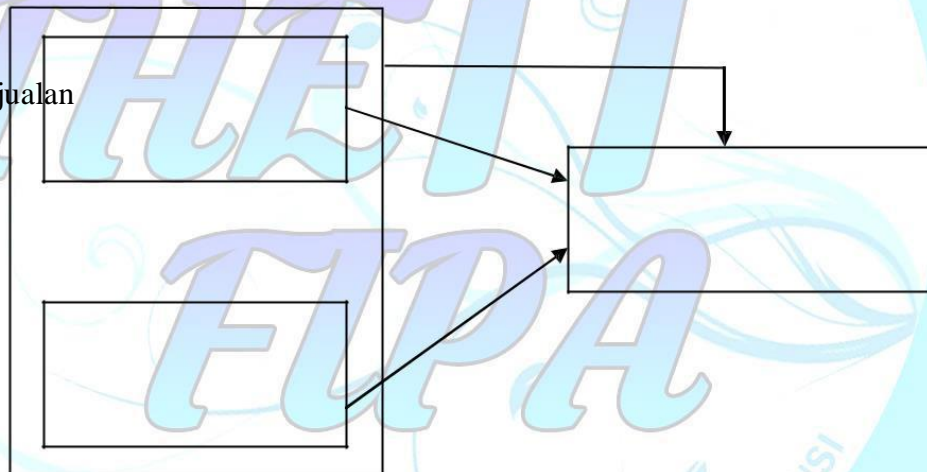
(X1)

Biaya Distribusi

(X2)

Volume Penjualan

(Y)





## Gambar 1.1: Desain Penelitian

### Populasi, Sampel, Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Sugiyono (2013) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data biaya produksi dan data biaya distribusi serta volume penjualan pada UD Sido Luhur.

Menurut Yusuf (2017) sampel adalah sebagian dari populasi yang akan dipilih untuk mewakili sebagian dari populasi (Sugiyono, 2013) menyatakan apabila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah data biaya produksi, data biaya distribusi dan volume penjualan selama tahun 2015 sampai dengan tahun 2017. Teknik sampling adalah teknik yang digunakan untuk mengambil sampel yang akan digunakan dalam penelitian (Sugiyono, 2013). Dalam hal ini penulis menggunakan teknik pengambilan sampel menggunakan non probability sampling yaitu dengan purposive sampling. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan melakukan teknik pencatatan dokumen. Teknik pencatatan dokumen adalah teknik yang dilakukan dengan cara mengumpulkan arsip-arsip atau dokumen-dokumen yang ada pada perusahaan yang berkaitan dengan data biaya produksi, data biaya distribusi, dan volume penjualan pada UD Sido Luhur tahun 2015 sampai dengan tahun 2017.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Statistik Deskriptif

#### Tabel 1.1: Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari tabel hasil uji statistik deskriptif tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:



**THE 11th FIPA**  
**FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP**  
**UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

Nilai minimum menunjukkan nilai rata-rata terendah dimana nilai minimum pada biaya produksi sebesar 16.946.500, nilai maksimum menunjukkan nilai rata-rata tertinggi dimana pada biaya produksi sebesar 55.821.500. nilai rata-rata pada biaya produksi 31.844.513,89. Sedangkan pada standar deviasi dari biaya produksi sebesar

8.460.975,869. Nilai minimum menunjukkan nilai rata-rata terendah dimana nilai minimum pada biaya distribusi 415500, nilai maksimum menunjukkan nilai rata-rata tertinggi dimana pada biaya distribusi sebesar 1785000. nilai rata-rata pada biaya distribusi 934055,56. Sedangkan pada standar deviasi dari biaya distribusi 300362,419.

Nilai minimum menunjukkan nilai rata-rata terendah dimana nilai minimum pada volume penjualan 31137000. nilai maksimum menunjukkan nilai rata-rata tertinggi dimana pada volume penjualan 51800000. Sedangkan pada standar deviasi pada volume penjualan 7444580,796.

#### **Hasil Uji Asumsi Klasik**

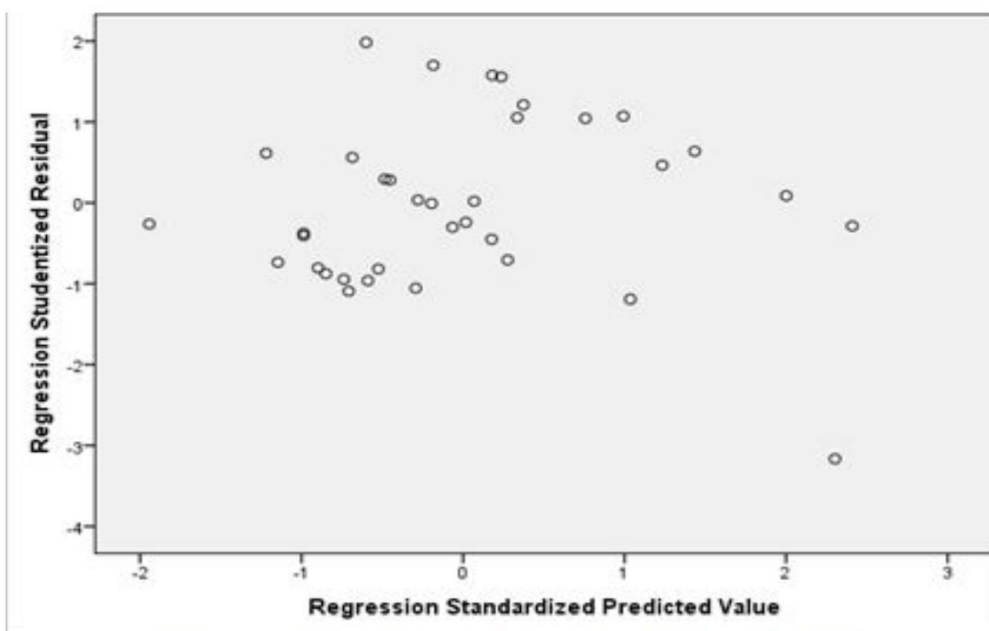
a. Uji Normalitas

Kriteria yang digunakan pada yaitu data berdistribusi normal apabila nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* > dari 0,050. Nilai koefisien *Asymp. Sig. (2-tailed)* lebih besar dari 0,050 yaitu 0,554. Jadi data yang diambil berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Apabila nilai tolerance > 0,1, dan nilai VIF < 10, maka dapat dinyatakan bahwa tidak terjadi multikorelinieritas. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai tolerance yaitu 0,847 yang berarti  $0,847 > 0,01$ . Dan nilai VIF 1,181 yang berarti  $1,181 < 10$ , maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terjadi multikorelinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas



**Gambar 1.3: Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Berdasarkan gambar grafik *scatterplot* di atas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi hesteroskedastisitas pada penelitian ini.

d. Uji Autokorelasi

Hasil uji SPSS menunjukkan bahwa nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,791. Dengan melihat tabel du tersebut maka dapat diketahui bahwa nilai du yaitu 1,587, yang berarti  $1,587 < 1,791 < 2,413$ . Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terjadi autokorelasi pada data pengamatan.

**Hasil Pengujian Hipotesis**

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan dengan SPSS 24.0, maka didapat persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 23,753881,970 + 0,236 X_1 + 10,553 X_2$$

Berdasarkan persamaan regresi tersebut dapat disimpulkan pengaruh masing- masing variabel independen terhadap volume penjualan





**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

- a. Persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut, apabila biaya produksi ( $X_1$ ) dan biaya distribusi ( $X_2$ ) sebesar satu satuan, maka nilai  $Y$  sebesar  $23.753.881,9 + 0,236 X_1 + 10,553 X_2 = 23.764$  satuan. Jika nilai  $X_2$  adalah konstan, maka nilai  $Y$  juga akan naik sebesar,  $23.764 + 0,236 X_1 + 10,553 X_2 = 23.774$ . satuan. Biaya distribusi  $X_2$  jika naik sebesar dua satuan dan nilai  $X_1$  adalah konstan, maka nilai  $Y$  juga akan naik sebesar  $23.753.881,9 + 0,236 X_1 + 10,553 X_2 = 23.753$ . satuan
- b. Koefisien regresi biaya produksi sebesar 0,236 artinya jika variabel independen lainnya tetap dan biaya produksi mengalami peningkatan sebesar 1% maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 0,023%.
- c. Koefisien regresi biaya distribusi sebesar 10,553 artinya jika variabel independen lainnya tetap dan biaya produksi mengalami peningkatan sebesar 1% maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 10,65%.

#### **Koefisien determinasi (*Adjusted R<sup>2</sup>*)**

Berdasarkan tabel pada kolom Adjusted R Square, diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,342 yang berarti 0,34% perubahan variabel volume penjualan oleh variabel biaya produksi dan biaya distribusi secara bersama-sama sedangkan sisanya 66% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

#### **Pengujian Hipotesis**

Dari hasil output diperoleh nilai  $t_{hitung}$  biaya produksi ( $X_1$ ) sebesar 1,745 sedangkan nilai  $t_{tabel}$  2,034. Maka dapat diketahui  $t_{hitung}$  1,745 < 2,034 atau dengan kata lain hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak. Kesimpulannya variabel  $X_1$  tidak berpengaruh terhadap variabel  $Y$ .

Sedangkan hasil output diperoleh nilai  $t_{hitung}^H$  biaya distribusi sebesar 2,768. Sedangkan nilai  $t_{tabel}$  2,034. Hal tersebut berarti  $t_{hitung}$  2,768 >  $t_{tabel}$  2,034.



Sehingga dapat diketahui hipotesis nol diterima. Dapat disimpulkan yaitu variabel biaya distribusi  $X_2$  berpengaruh terhadap Y.

### Uji Statistik F

Berdasarkan hasil uji F di atas menunjukkan nilai signifikansi 0,001 atau dibawah tingkat 0,005. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel biaya produksi dan biaya distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan.

### Pembahasan

Berdasarkan hasil uji hipotesis dapat diketahui bahwa variabel biaya produksi berpengaruh negatif signifikan terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur tahun 2015, 2016, dan 2017. Hal tersebut membuktikan bahwa variabel biaya produksi memiliki pengaruh berlawanan terhadap volume penjualan. Dengan kata lain, biaya produksi yang dibebankan pada produk mebel tidak dapat mempengaruhi peningkatan penjualan produk.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel biaya distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur tahun 2015, 2016, dan 2017. Hal tersebut membuktikan bahwa biaya distribusi yang dibebankan UD. Sido Luhur memberikan dampak positif yaitu berupa peningkatan volume penjualan. Biaya distribusi yang dikelaurakan UD. Sido Luhur dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 cenderung stabil sehingga peningkatan harga jual dapat ditekan dengan maksimal. Hal tersebut menyebabkan harga jual yang ditetapkan tidak mengalami perubahan yang signifikan, sehingga loyalitas konsumen dapat dipertahankan.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel biaya produksi dan biaya distribusi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur tahun 2015, 2016, dan 2017. Hasil tersebut membuktikan bahwa variabel-variabel biaya produksi dan biaya distribusi bersama-sama memiliki pengaruh yang sejajar terhadap volume penjualan. Dengan kata lain, setiap peningkatan maupun penurunan biaya produksi dan biaya distribusi secara bersama-sama akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk pada UD. Sido Luhur.



**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

## **SIMPULAN**

Biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur. Hal tersebut menunjukkan terdapat faktor lain yang tidak dapat mempengaruhi biaya produksi terhadap volume penjualan yaitu besarnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk pembuatan produk tidak mempengaruhi peningkatan penjualan produk, dikarenakan konsumen melakukan pembelian produk tidak berdarakan pada tingkat harga melainkan karena kebutuhan membeli produk mebel pada UD. Sido Luhur.

Terdapat pengaruh positif dan signifikan biaya distribusi terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur. Dengan kata lain biaya distribusi memberikan pengaruh terhadap volume penjualan dikarenakan biaya distribusi yang dikeluarkan selama tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 relatif stabil selain itu aktifitas distribusi yang dilakukan secara terus menerus yang dilakukan UD. Sido Luhur berdampak positif pada peningkatan volume penjualan produk.

Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara simultan biaya produksi dan biaya distribusi terhadap volume penjualan pada UD. Sido Luhur. Dengan kata lain semakin tinggi penggunaan biaya produksi dan biaya distribusi, hal ini menunjukkan peningkatan produk yang dihasilkan oleh UD. Sido Luhur sehingga volume penjualan akan mengalami kenaikan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdullah, T & Tantri F. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Dinar, I. G. P. G. I., Yulianthini, N. N., & Susila, G. P. A. J. (2016). *Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Penjualan*. *Jurnal Jurusan Manajemen*, 4(1);66-74.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Undip.
- Herlambang, S. (2014). *Basic Marketing (Dasar-Dasar Pemasaran) Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Juanda, S. C., & Suzan, L. (2015). *Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Distribusi terhadap Penjualan (Suatu Studi Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Food And Beverage Tahun 2009-2013)*. *eProceedings of Management*, 2(1);373-380.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). *Manajemen Pemasaran Edisi: Kedua*. Jakarta: Erlangga.
- Kuntjojo. (2009). *Metodologi Penelitian*. Kediri: Universitas Nusantara PGRI.





**THE 11th FIPA  
FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI-FKIP  
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

---

- Martana, D. P. A., Kirya, K., & Nyoman, Yulianthini. (2015). *Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi dan Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan pada CV Bangkuang*. Jurnal Manajemen.4(3);18-25.
- Nidia, Zuraya-Republika. 2013. *Industri Mebel Tumbuh 7 Persen*. (<https://m.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/13/03/11/mjhie2industri-mebel-tumbuh-7-persen>) di akses pada tanggal 12 April 2018.
- Putra, E. (2013). *Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan Minyak Kelapa Sawit (Cpo) pada PT. Gersindo Minang Plantation Pasaman Barat*. e-Jurnal Apresiasi Ekonomi, 1(1), 32-40.
- Rachman, G. G., & Yuningsih, K. (2016). *Pengaruh Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan (Studi pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)*. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, 10(2);151-175.
- Samryn, L. M (2012) *Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Sikllus Transaksi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Samryn, L. M (2012). *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Informasi Edisi Pertama* Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Shinta, Agustina (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press
- Santoso, Singgih. (2017). *Menguasai Statistik dengan SPSS 24*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono, R.A. (2016). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPF.
- Suryanto, M. H. (2016). *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*. Jakarta: PT Gramedia.
- Suryanto, M. H. (2017). *Metode Riset dan Analisis Saluran Distribusi: Model dan Pengukuran Kepuasan Pelanggan Saluran Distribusi*. Jakarta: PT Gramedia. Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Utami, K. S., Haris, I. A., & Nuridja, I. M. (2014). *Pengaruh Biaya Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Produk Semen Gersik Pada Pt. Surtikom Bhuana Perkasa*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 4(1);17-26.
- Wulandari, I. S. (2015). *Pengaruh Biaya Produksi terhadap Hasil Penjualan Pupuk Petroganik Pada Cv. Ijo Ngawi*. In *Fip: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi* 3 (2);10-20
- Yusuf, M. (2017). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan Edisi Pertama*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri