

PENENTUAN HARGA JUAL UNTUK MENETAPKAN LABA KOTOR PENJUALAN PAVING BLOCK DAN BATAKO PADA CV MULTAZAM GENDING KABUPATEN PROBOLINGGO

Seger Priantono

Email : segerprianono@gmail.com

Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga Probolinggo

ABSTRACT

Research conducted at the CV Multazam with the purpose to know the determination of sale price to determine the gross profit sales of paving block and brick making. Research in the form of variable costs costs of raw materials, direct labour, factory overhead costs, the cost of non production. Methods of data analysis is quantitative descriptive method. CV Multazam not yet classified the costs based on the function of the principal costs as the basis for determining cost of goods production, sale price calculation performed with make all expenses that occur divided by the amount of production, so there is no allocation factory overhead costs and the cost of non production to products paving block and brick making. The determination of the sale price with the method of cost plus pricing generates gross profit per pc block paving products namely Rp 890,-and brick making Rp 845,-

Keywords: *Cost Plus Pricing Method, Gross Profit, Selling Price*

PENDAHULUAN

Salah satu unsur dalam strategi pemasaran terpadu adalah bauran pemasaran, ini berkaitan dalam menentukan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk atau jasa pada segmen pasar sasaran. Bauran pemasaran mencakup produk, harga, distribusi, dan promosi. Penentuan harga jual sangat berperan penting dalam perusahaan, karena mempengaruhi laba yang didapatkan perusahaan. Harga merupakan salah satu variabel bauran pemasaran yang penting bagi perusahaan.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan. Faktor-faktor tersebut berasal dari intern maupun dari ekstern perusahaan, di antaranya yaitu persaingan, biaya, permintaan dan penawaran, kondisi perekonomian dan lain-lain. Penentuan harga jual tidak saja didasarkan pada perkiraan, tetapi dilakukan dengan perhitungan yang teliti dan akurat. Harga jual yang ditetapkan harus mampu menutupi semua biaya yang terjadi dan harus mampu menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor utama untuk menentukan harga jual produk adalah biaya, karena biaya mencerminkan batas minimum yang harus terpenuhi supaya tidak mengalami kerugian.

Ada tiga metode yang dapat digunakan dalam menentukan harga jual, yaitu *cost plus pricing*, *mark up pricing*, dan *target pricing*. *Cost plus pricing* adalah metode penentuan harga suatu produk atau jasa yang menggunakan biaya langsung, biaya tidak langsung dan biaya tetap, baik yang terkait dengan produksi dan penjualan produk atau jasa maupun yang tidak terkait. Biaya ini dikonversikan ke biaya per unit untuk produk, kemudian suatu persentase yang telah ditentukan terlebih dahulu ditambahkan untuk memberikan suatu margin laba. Harga yang dihasilkan adalah biaya per unit plus persentase kenaikan harga jual (*mark up*) (Mulyadi, 2012:19).

Penentuan margin dalam metode *cost plus pricing* untuk menutupi selain biaya produksi dan harus mampu menghasilkan laba yang diinginkan, untuk itu penentuan margin dapat dilakukan dengan pendekatan *full costing*. Menurut Mulyadi (2012:19) "*Full costing* adalah penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap".

Masalah yang sering dihadapi perusahaan dalam penentuan harga jual adalah keinginan konsumen untuk membeli produk berkualitas bagus tetapi dengan harga yang tidak terlalu tinggi, sedangkan hal tersebut tidak sesuai dengan semua biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. CV Multazam Gending adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan batako dan paving, selama ini untuk menetapkan harga jual produknya, dengan penentuan harga jual apa adanya, harga jual ditetapkan dengan menambah margin yang dianggap sesuai pada *cost* barang. Penetapan harga dari setiap produk yang dihasilkan oleh CV Multazam Gending perlu dikaji ulang.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian berupa deskriptif kuantitatif yaitu suatu penelitian yang menggambarkan keadaan sebenarnya melalui data kuantitatif tentang objek yang diteliti, ketika penelitian berlangsung. Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: a) Biaya bahan baku, b) Biaya tenaga kerja langsung, c) Biaya overhead pabrik, d) Biaya non produksi, e) Harga jual dan laba kotor. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah keseluruhan data tentang biaya produksi CV Multazam Gending tahun 2018. Secara umum diketahui bahwa sampel merupakan bagian populasi dan suatu sampel harus memiliki ciri-ciri yang dimiliki populainya, menurut Sugiyono (2011:62) bahwa "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi". Dengan pertimbangan keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data biaya produksi CV Multazam Gending bulan Oktober 2018.

Analisis data biasanya meliputi kegiatan meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu nilai yang dapat dikelola, diringkas dan diterapkan suatu teknik, dalam penelitian ini analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan menggambarkan keadaan yang ada, dengan langkah sebagai berikut:

1. Menganalisis biaya dengan mengklasifikasi biaya. Analisis ini dimaksudkan agar informasi biaya dapat diketahui dengan jelas, biaya dialokasikan secara tepat

berdasarkan fungsi pokoknya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya administrasi & umum, biaya pemasaran dengan proporsional berdasarkan jumlah produksi paving block dan batako.

- Melakukan analisis perhitungan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Klasifikasi Biaya pada CV Multazam Gending

Pencatatan biaya pada CV Multazam Gending masih bersifat global berdasarkan pos-pos biaya sebagai berikut: Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabrik, Biaya Non Produksi terdiri dari Biaya Administrasi & Umum, dan Pemasaran.

2. Penentuan Harga pada CV Multazam Gending

Selama ini CV Multazam Gending dalam menentukan harga jual paving block dan batako tidak melakukan pemisahan atau alokasi terhadap biaya overhead pabrik dan biaya administrasi umum dan pemasarannya. Berdasarkan data-data tersebut perhitungan harga pokok dan harga jual produk paving block dan batako yang dilakukan oleh CV Multazam Gending dengan menetapkan laba yang diharapkan sebesar 30% adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Jual Paving Block Menurut Perusahaan Bulan Oktober 2018

Uraian	Nilai (Rp)
1. Biaya Bahan Baku	246.798.000
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung	12.960.000
3. Biaya Overhead Pabrik	11.203.200
4. Biaya Admin. dan Umum	5.823.000
5. Biaya Pemasaran	3.654.000
Total Biaya Penuh	280.438.200
Laba Diharapkan (30%)	84.131.460
Harga Jual	364.569.660
Volume Produksi (Unit)	98.000
Harga Jual/unit	3.750

Sumber Data: Dokumen perusahaan

Untuk menentukan harga jual paving block CV Multazam Gending memasukkan semua pengeluaran yang berhubungan dengan operasional perusahaan dalam biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Pada bulan Oktober 2018 jumlah biaya yang berhubungan dengan produk paving block sebesar Rp 280.438.200,- dengan demikian harga jual persatuan produk paving block adalah sebesar Rp 3.750,-.

Tabel 2. Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Jual Batako Menurut Perusahaan Bulan Oktober 2018

Uraian	Nilai (Rp)
1. Biaya Bahan Baku	309.129.000
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung	13.440.000
3. Biaya Overhead Pabrik	11.203.200
4. Biaya Admin. dan Umum	5.823.000
5. Biaya Pemasaran	3.654.000
Total Biaya Penuh	343.249.200
Laba Diharapkan (30%)	102.974.760
Harga Jual	446.223.960
Volume Produksi (Unit)	130.000
Harga Jual/unit	3.500

Sumber Data: Dokumen perusahaan

Untuk menentukan harga jual batako CV Multazam Gending memasukkan semua pengeluaran yang berhubungan dengan operasional perusahaan dalam biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Pada bulan Oktober 2018 jumlah biaya penuh produk batako adalah sebesar Rp 343.249.200,- dengan demikian besarnya harga jual persatuan produk batako adalah sebesar Rp 3.500,-.

Pembahasan

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

a. Biaya Produksi

- 1) Biaya bahan baku batako terdiri dari pasir cor, abu batu, semen, karbon/penghitam.
- 2) Biaya bahan baku paving block terdiri dari pasir cor, abu batu, semen, karbon/penghitam, dan cat. Untuk air, perusahaan membeli karena di lokasi perusahaan air berlimpah dan langsung diambil untuk digunakan produksi, karena itu nilai air yang digunakan tidak diperhitungkan dalam biaya bahan baku.
- 3) Biaya tenaga kerja langsung untuk batako ada 8 orang, terdiri dari 4 orang pekerja pengaduk dan 4 orang pekerja pencetak.

- 4) Biaya tenaga kerja langsung untuk batako ada 8 orang, terdiri dari 3 orang pekerja pengaduk dan 3 orang pekerja pencetak, dan 2 orang pengecat.
- 5) Biaya overhead pabrik (BOP) merupakan biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung. Dalam biaya overhead pabrik CV Multazam Gending tidak memperhitungkan penyusutan alat, kendaraan pabrik, dan tidak dilakukan alokasi untuk masing-masing jenis produk paving block dan batako. Berikut data dari perusahaan diketahui biaya penyusutan yang seharusnya diperhitungkan dalam biaya overhead pabrik bulan Oktober 2018 dengan alokasi didasarkan pada jumlah produksi paving dan batako, yaitu:

Tabel 3. Perhitungan Biaya Penyusutan

No	Uraian	Tahun	Nilai Perolehan (Rp)	Umur	Biaya Penyusutan /bulan (Rp)	Alokasi Batako (57%)	Alokasi Paving Block (43%)
1	Alat Pengaduk	2010	12.000.000	8	125.000	71.250	53.750
2	Alat Pencetak	2010	24.000.000	8	250.000	142.500	107.500
3	Kendaraan	2012	45.000.000	6	625.000	356.250	268.750
4	Bangunan	2005	126.000.000	20	525.000	299.250	225.750

Sumber Data : Dokumen perusahaan diolah

Dengan demikian jumlah biaya overhead pabrik bulan Oktober 2018 setelah dilakukan alokasi adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Alokasi Biaya Overhead Pabrik

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Alokasi BOP Paving Block (43%)	Alokasi BOP Batako (57%)
1	Biaya Gaji Mandor	1.800.000	774.000	1.026.000
2	Biaya Listrik & Air	985.800	423.894	561.906
3	Biaya pemeliharaan kendaraan	1.718.400	738.912	979.488
4	Biaya pemeliharaan mesin	1.434.000	616.620	817.380
5	Biaya bahan bakar mesin	5.265.000	2.263.950	3.001.050
6	Penyusutan Alat Pengaduk	125.000	53.750	71.250
7	Penyusutan Alat Pencetak	250.000	107.500	142.500
8	Penyusutan Kendaraan	625.000	268.750	356.250
9	Penyusutan Bangunan	525.000	225.750	299.250
Jumlah BOP		12.728.200	5.473.126	7.255.074

Sumber Data : Dokumen perusahaan diolah

Prosentase alokasi didasarkan pada jumlah produksi paving block dan batako bulan Oktober 2018, paving block 43%, dan batako 57% dengan demikian jumlah biaya overhead pabrik untuk paving block sebesar Rp 5.473.126,- dan batako sebesar Rp 7.255.074,-.

- b. Biaya Non Produksi

CV Multazam Gending tidak mengalokasikan biaya non produksi, tetapi memasukkan semua biaya non produksi dalam perhitungan biaya produksi paving block dan batako. Alokasi untuk biaya non produksi juga didasarkan pada prosentase perbandingan produksi paving block dan batako bulan Oktober 2018 sebagai berikut:

Tabel 5. Alokasi Biaya Overhead Pabrik

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Alokasi Paving Block (43%)	Alokasi Batako (57%)
1	Administrasi & Umum			
	a. Biaya Gaji Pimpinan	3.000.000	1.290.000	1.710.000
	b. Biaya Gaji Kasir	1.320.000	567.600	752.400
	c. Biaya Gaji Pembukuan	1.080.000	464.400	615.600
	d. Biaya ATK	423.000	181.890	241.110
	Jumlah Biaya Adm & Umum	5.823.000	2.503.890	3.319.110
2	Pemasaran:			
	a. Biaya Gaji Penjualan	1.440.000	516.000	820.800
	b. Biaya Gaji Sopir	1.320.000	473.000	752.400
	c. Biaya Bensin kendaraan	894.000	320.350	509.580
	Jumlah Biaya Pemasaran	3.654.000	1.309.350	2.082.780
	Jumlah Biaya Non Produksi	9.477.000	3.813.240	5.401.890

Sumber : Data diolah 2018

Dari jumlah biaya non produksi sebesar Rp 9.477.000,- dialokasikan untuk paving block sebesar Rp 3.813.240,- dan untuk batako sebesar Rp 5.401.890,-

2. Penentuan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing*

a. Harga Jual Paving Block

Perhitungan harga jual paving block menggunakan metode *cost plus pricing* dengan besarnya laba yang diharapkan 30% pada bulan Oktober 2018 maka besarnya prosentase margin yang diharapkan dihitung, sebagai berikut:

$$\text{Margin} = \frac{\text{Rp } 265.231.126 \times 30\% + \text{Rp } 3.813.240}{\text{Rp } 265.231.126}$$

$$\frac{\text{Rp } 83.382.578 \times 100\%}{\text{Rp } 265.231.126} = 31,44\%$$

**Tabel 6. Perhitungan Harga Jual Paving Block
 Metode *Cost Plus Pricing***

Uraian	Nilai (Rp)
Biaya Produksi	
a. Biaya Bahan Baku	246.798.000
b. Biaya Tenaga Kerja Langsung	12.960.000
c. Biaya Overhead Pabrik	5.473.126
Jumlah Biaya Produksi	265.231.126
Biaya Non Produksi:	
a. Biaya Admin. dan Umum	2.503.890
b. Biaya Pemasaran	1.309.350
Jumlah Biaya Non Produksi	3.813.240
Total Biaya Penuh	269.044.366
Margin (31,54%)	83.382.578
Harga Jual	352.426.944
Volume Produksi (Satuan)	98.000
Harga Jual/Satuan	3.596

Sumber : Data diolah 2018

Dengan menggunakan metode *cost plus pricing* harga jual yang dihasilkan dari perhitungan tersebut adalah sebesar Rp 3.596,- per satuan diperoleh dari jumlah penjualan (harga jual) sebesar Rp 352.426.944,- dibagi dengan jumlah produksi paving block sebesar 98.000 satuan.

b. Harga Jual Batako

Perhitungan harga jual batako menggunakan metode *cost plus pricing* dengan besarnya laba yang diharapkan 30% pada bulan Oktober 2018 maka besarnya prosentase margin yang diharapkan dihitung, sebagai berikut:

$$\text{Margin} = \frac{\text{Rp } 329.824.074 \times 30\% + \text{Rp } 5.401.890}{\text{Rp } 329.824.074}$$

$$\frac{\text{Rp } 104.349.112}{\text{Rp } 329.824.074} \times 100\% = 31,64\%$$

**Tabel 7. Perhitungan Harga Jual Batako
 Metode *Cost Plus Pricing***

Uraian	Nilai (Rp)
Biaya Produksi:	
a. Biaya Bahan Baku	309.129.000
b. Biaya Tenaga Kerja Langsung	13.440.000
c. Biaya Overhead Pabrik	7.255.074
Jumlah Biaya Produksi	329.824.074
Biaya Non Produksi:	
a. Biaya Admin. dan Umum	3.319.110
b. Biaya Pemasaran	2.082.780
Jumlah Biaya Non Produksi	5.401.890
Total Biaya Penuh	335.225.964
Margin (31,64%)	104.349.112
Harga Jual	439.575.076
Volume Produksi (Satuan)	130.000
Harga Jual/Satuan	3.381

Sumber : Data diolah 2018

Dengan menggunakan metode *cost plus pricing* harga jual yang dihasilkan dari perhitungan tersebut adalah sebesar Rp 3.381,- per satuan diperoleh dari jumlah penjualan (harga jual) sebesar Rp 439575.076,- dibagi dengan jumlah produksi batako sebesar 130.000 satuan.

3. Penentuan Labar Kotor dengan Perbandingan

Dalam penentuan laba kotor dari hasil penjualan dengan dengan perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing*, sebagai berikut:

**Tabel 8. Perbandingan Penentuan Laba Kotor
 Metode *Cost Plus Pricing***

Uraian	Paving Block		Batako	
	Perusahaan	Peneliti	Perusahaan	Peneliti
Penjualan:				
Kuantum (Satuan)	98.000	98.000	130.000	130.000
Harga Jual satuan (Rp)	3.750	3.596	3.500	3.381
Penjualan (Rp)	367.500.000	352.408.000	455.000.000	439.530.000
Harga Pokok (Rp)	270.961.200	265.231.126	333.772.200	329.647.500
Labar Kotor (Rp)	96.538.800	87.176.874	121.227.800	109.882.500
Labar Kotor Per Satuan:				
Biaya Produksi (Rp)	270.961.200	265.231.126	333.772.200	329.647.500

Uraian	Paving Block		Batako	
	Perusahaan	Peneliti	Perusahaan	Peneliti
Kuantum (Satuan)	98.000	98.000	130.000	130.000
Harga Pokok per satuan (Rp)	2.765	2.706	2.567	2.536
Harga Jual Satuan	3.750	3.596	3.500	3.381
Harga Pokok per satuan	2.765	2.706	2.567	2.536
Laba Kotor per satuan	985	890	933	845

Sumber : Data diolah 2018

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa dengan penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dapat ditetapkan besarnya laba kotor penjualan paving block dan batako di CV Multazam Gending Kabupaten Probolinggo yang sesuai dengan kaidah teori akuntansi.

Perusahaan mengharapkan laba sebesar 30% dan dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dan alokasi biaya overhead pabrik dan biaya non produksi (administrasi & umum dan pemasaran) maka besarnya margin (laba yang diharapkan) untuk paving block naik menjadi sebesar 31,44%, untuk batako naik menjadi 31,64%, sedangkan harga jual produk paving block menjadi lebih murah dari harga yang ditetapkan dengan perhitungan perusahaan sebesar Rp 3.750,- menjadi Rp 3.596,- dan harga jual produk batako juga menjadi lebih murah dari harga yang ditetapkan dengan perhitungan perusahaan sebesar Rp 3.500,- menjadi Rp 3.381,-

Laba kotor per satuan berdasarkan perhitungan peneliti yaitu produk paving block sebesar Rp 890,- dan produk batako sebesar Rp 845 lebih rendah dari laba kotor menurut perhitungan perusahaan, hal ini disebabkan karena sebagaimana diuraikan bahwa penentuan harga jual oleh perusahaan dilakukan dengan memperhitungkan semua biaya yang terjadi baik untuk produk batako maupun produk paving block tanpa melakukan alokasi untuk jenis produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. CV Multazam Gending belum menggolongkan biaya berdasarkan fungsi pokok biaya sebagai dasar penentuan harga pokok produksi paving block dan batako, perhitungan harga jual dilakukan dengan menjumlah semua biaya yang terjadi dibagi dengan jumlah produksi, jadi tidak terdapat alokasi biaya overhead pabrik dan biaya non produksi kepada produk paving block dan batako.
2. Penentuan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* besarnya margin (laba yang diharapkan) untuk paving block naik menjadi sebesar 31,44% dan untuk batako naik menjadi 31,64%, dengan harga jual produk paving block sebesar Rp 3.596,- dan harga jual produk batako sebesar Rp 3.381,-
3. Laba kotor per unit berdasarkan perhitungan peneliti yaitu produk paving block sebesar Rp 890,- dan produk batako sebesar Rp 845,-

Saran

Dari hasil penelitian ini peneliti memberikan saran kepada CV Multazam Gending sebagai berikut:

1. Hendaknya CV Multazam Gending segera mengklasifikasi biaya secara tepat dan mengalokasikan biaya overhead pabrik dan biaya non produksi kepada masing-masing jenis produk paving block dan batako;
2. Perusahaan sebaiknya memasukkan biaya penyusutan gedung pabrik, biaya penyusutan kendaraan pabrik, biaya penyusutan alat pengaduk dan pencetak dalam perhitungan harga pokok produksi, agar perhitungan harga pokok produksi, harga pokok produk dan penentuan harga jual menjadi lebih tepat;
3. Hendaknya menggunakan metode *cost plus pricing* dalam penentuan harga jual karena dapat meningkatkan besarnya laba yang diharapkan;
4. Hendaknya perusahaan memberikan potongan harga jual kepada pelanggan hingga harga jual mendekati Rp 3.596,- untuk paving block dan Rp 3.381,- untuk batako.

DAFTAR REFERENSI

- Aini, Nurul. 2012. *Analisis Penentuan Harga Jual Perkemasan Produk Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Palembang*. Palembang: Politeknik PalComTech Palembang <https://docplayer.info/29821744->
- Aliminsyah dan Panji. 2008. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung: CV. Yrama Widya.
- Baridwan, Zaki. 2006. *Sistem Akuntansi; Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Buchari, Alma. 2009. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Gunawan, Michael. 2009. *Penentuan Harga Jual Perusahaan Dengan Metode Full Costing Pada PT. Danliris di Sukoharjo*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret. <https://eprints.uns.ac.id/8369/1/102971709200908431.pdf>.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2005. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Jusuf, Al Haryono. 2007. *Dasar-dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Bagian Penerbit Akademi Akuntansi YKPN
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta :Aditya Media.
- Riyanto, Bambang. 2005. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Saladin, Djaslim. 2006. *Manajemen Pemasaran, Edisi Keempat*. Bandung: Linda Karya.
- Subagyo, Santhy. 2006. *Penentuan Harga Pokok Produksi Teh di PT Perkebunan Tambi Kabupaten Wonosobo*. Semarang. Universitas Negeri Semarang. <http://lib.unnes.ac.id/1349/1/2186.pdf>
- Sugiyono. 2011. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Supriyono. 2006. *Proses Pengendalian Manajemen*, Yogyakarta : BPFE UGM.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2005. *Menejemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 2007. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2008. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.