

Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba : Studi Kasus Di UD Han Petshop Lamongan Tahun 2023

Gadis Kusuma Ningrum¹, Abu Darim²

^{1,2} STIE Pemuda Surabaya

Abstract. *This research aims to analyze the calculation of cost of goods sold and profit determination at UD Han Petshop Lamongan. The approach used in this research is a case study in accordance with the problem formulation and research objectives. The data collection techniques used were observation, interviews and documentation. The data analysis techniques in this research are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions, using data validity techniques used, namely source triangulation and method triangulation.*

The results of this research show that UD Han Petshop Lamongan in calculating the cost of goods sold has complied with the calculation procedure by entering initial inventory data plus net purchases then minus ending inventory. In determining profit, the company has included all the data required in the profit and loss financial report. The data used in determining net profit before tax is net sales minus the cost of goods sold and operating costs.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Profit*

Abstrak Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan harga pokok penjualan dan penentuan laba pada UD Han Petshop Lamongan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu studi kasus sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan menarik simpulan, dengan menggunakan teknik keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD Han Petshop Lamongan dalam perhitungan harga pokok penjualan telah sesuai dengan prosedur perhitungannya dengan memasukan data persediaan awal ditambah pembelian bersih lalu dikurangi persediaan akhir. Dalam penentuan laba perusahaan telah memasukan keseluruhan data yang dibutuhkan dalam laporan keuangan laba rugi. Data yang digunakan dalam penentuan laba bersih sebelum pajak yaitu penjualan bersih yang dikurangi harga pokok penjualan dan beban biaya usaha.

Kata kunci : Harga Pokok Penjualan, Laba

LATAR BELAKANG

Usaha toko hewan peliharaan (*Petshop*) terus menggeliat saat pandemi Covid-19, kejadian tersebut berlangsung di tahun 2020 hingga sekarang. Hal tersebut terjadi dikarenakan perubahan perilaku masyarakat pasca diberlakukannya kebijakan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Masyarakat menciptakan berbagai aktivitas positif agar tetap nyaman dan betah selama berada di rumah bersama keluarga.

Dalam layanan industri *pet care market* atau *pet economy* memiliki kategori yang dikelompokkan berdasarkan tipe pelayanan, saluran jasa pelayanan, dan jenis hewan peliharaan. Pada tahun 2021 terdapat data 72% masyarakat Indonesia yang memelihara hewan peliharaan, didominasi jenis kucing dan anjing. Diketahui hasil dari survei Valid News lebih dari setengah dari responden mereka memilih memelihara satu jenis hewan saja, dan hanya sekitar 15% memelihara lebih dari dua jenis hewan di dalam satu rumah.

Pada dasarnya sebuah perusahaan dibangun memiliki harapan untuk dapat bertahan dan berkembang serta menghasilkan. Perusahaan merupakan badan yang didirikan untuk

Received: 31 Agustus 2023 Revised: 17 September 2023 Accepted: 03 Oktober 2023

* Gadis Kusuma Ningrum,

menjalankan kegiatan usaha secara terus menerus dan bertujuan agar memiliki kedudukan serta beroperasi di suatu wilayah. Jenis perusahaan berdasarkan kegiatan yang dilakukannya terbagi menjadi lima, yaitu: perusahaan manufaktur (industri), perusahaan jasa, perusahaan dagang, perusahaan agraris, perusahaan ekstratif.

Definisi laba adalah sisa pendapatan setelah dikurangi dengan total biaya yang terkait dengan perolehannya yang biasanya disebut dengan laba bersih (Ardhianto, 2019). biaya merupakan pengeluaran perusahaan guna mendapatkan suatu jasa atau barang dari sumber ekonomi. Pengeluaran ini mencakup transaksi yang terdi ataupun yang akan terjadi dan diukur menggunakan satuan uang (Agus Purwaji, Wibowo, 2018). Pendapatan adalah penerimaan yang muncul sebagai hasil dari kegiatan entitas termasuk penjualan produk, imbalan atas jasa yang diberikan, bunga yang diterima, deviden yang diperoleh, royalti, dan pendapatan sewa.

KAJIAN TEORITIS

Harga Pokok Penjualan

Pengertian Harga Pokok Penjualan

Biaya langsung untuk memproduksi dan menjual barang dalam bisnis disebut sebagai "Harga Pokok Penjualan" dalam akuntansi keuangan dan perpajakan. Mengatur harga pokok penjualan sangat diperlukan pada perusahaan dagang sebab apabila harga pokok penjualan yang terlalu tinggi maka harga jual produk akan tinggi juga, membuat produk atau jasa terlalu mahal bagi konsumen, atau setidaknya mengurangi permintaan.

Menurut (Amaliyah et al., 2021) bahwa semua biaya yang terkait dengan produk yang akan dijual kembali oleh perusahaan selama periode akuntansi tertentu merupakan harga pokok penjualan.

Komponen Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan memiliki beberapa komponen yang masing-masing komponen memiliki pengertian tersendiri sebagai bagian pembentukan harga pokok penjualan.

Fungsi Harga Pokok Penjualan

Menurut (Mulyadi, 2008:42) jumlah dari semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang untuk dijual atau harga perolehan disebut dengan harga pokok penjualan, dan memiliki fungsi sebagai berikut:

- a. Untuk acuan menentukan harga jual dengan menambahkan margin keuntungan yang diinginkan.

- b. Untuk menghitung keuntungan perusahaan yang diinginkan. Bisnis akan untung jika harga jual lebih tinggi dari harga pokok penjualan, tetapi akan merugi jika harga jual lebih rendah dari harga jual barang.

Dengan memperhatikan harga pokok penjualan perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan mereka dan menjaga agar harga jual tetap menguntungkan secara ekonomi.

Tujuan Harga Pokok Penjualan

Menurut (Soemarso, 2019) Harga pokok penjualan digunakan untuk mengetahui keuntungan penjualan, yang mana keuntungan dari setiap penjualan berdasarkan hasil pengurangan dari harga pokok penjualan dengan harga penjualan. Pengaruh dari penentuan harga pokok penjualan untuk keputusan harga yang ditetapkan dirasa sangat penting untuk perusahaan mengambil keputusan.

Manfaat Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Menurut (Indra, 2019) mempertimbangkan hasil perhitungan dari informasi harga pokok penjualan memiliki manfaat yang sangat penting diantaranya sebagai berikut:

- a. Menentukan harga jual produk
- b. Pemantauan realisasi biaya-biaya
- c. Perhitungan laba rugi.
- b. Penentuan harga pokok pesediaan produk jadi dan produk dalam proses yang akandisajikan dalam neraca.

Laba

Pengertian Laba

Laba dalam perusahaan memiliki peran penting sebagai alat guna mencapai berbagai tujuan lainnya. Perusahaan tidak akan dapat mencapai tujuan lain jika tidak menghasilkan laba, meskipun faktanya ini bukan satu-satunya tujuan yang harus dipenuhi odalam bisnis. Akibatnya, laba juga digunakan sebagai metrik untuk mengukur kemajuan atau penurunan operasi bisnis perusahaan.

Menurut (Izmi, 2019) keuntungan tersebut berasal dari semua pertukaran dan peristiwa yang terjadi dalam elemen bisnis dan akan berdampak pada kegiatan organisasi dalam waktu tertentu dan keuntungan diperoleh dari perbedaan antara transaksi dan biaya, jika transaksi lebih menonjol dari pada biaya, maka perusahaan akan menciptakan keuntungan jika terjadi kebalikannya, organisasi mendapat kerugian .

Jenis Laba

Menurut (Saparius et al., 2017) dalam konteks perhitungan, terdapat beberapa macam jenis laba yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Laba kotor merupakan selisih dari laba kotor dengan harga pokok penjualan. Istilah laba kotor digunakan karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan biaya-biaya usaha.
- b. Laba dari kegiatan operasi merupakan hasil selisih dari total biaya operasi dengan laba kotor. Hasil pengurangan tersebut mencerminkan keuntungan yang dihasilkan setelah biaya memperhitungkan biaya operasional usaha.
- c. Laba bersih adalah angka akhir dalam perhitungan laba rugi. Ini didapatkan dengan menambahkan laba operasi dengan pendapatan lainnya dan mengurangi biaya lainnya. Laba bersih mencerminkan keuntungan bersih yang diperoleh oleh perusahaan setelah mempertimbangkan semua pendapatan dan biaya yang relevan.

Tujuan Laba

Menurut (Mulyanti, 2017) tujuan dari memperoleh laba bagi perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Untuk modal pengembangan usaha atau bisnis
Perusahaan akan terkendala modal saat melakukan pengembangan usaha, maka dari itu laba diperlukan. Perlu dilakukan pula perjanjian lanjutan yang mengharuskan pembagian laba ditunda untuk periode tertentu, demi kelancaran tujuan tersebut.
- b. Untuk membayar utang perusahaan
Laba yang diperoleh dari kegiatan usaha dapat digunakan untuk membayar hutang-hutang perusahaan yang digunakan sebagai modal usaha.
- c. Sebagai investasi lanjutan
Tujuannya untuk diinvestasikan kembali ke dalam bentuk saham lanjutan, sehingga jumlah saham yang dimiliki bertambah dan keuntungan dari laba perusahaan juga semakin besar.

Fungsi Laba

Menurut (Maryati & Siswanti, 2022) fungsi laba bagi perusahaan

- a. Menunjukkan kinerja keuangan perusahaan.
- b. Mengukur efisiensi operasional.
- c. Menginformasikan keputusan investasi.
- d. Meningkatkan kemampuan perusahaan untuk berkembang.
- e. Menarik karyawan yang berkualitas.

Manfaat Laba

Menurut (Haryono, 2017:70-76) manfaat dari laba dapat digunakan untuk alat ukur keberhasilan sebuah perusahaan dan sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen, pemegang saham dan para investor.

Indikator Laba

Menurut (Soemarso, 2017:234) indikator laba berdasarkan pendapatan yaitu:

- a. Penjualan bersih
- b. Harga pokok penjualan

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian studi kasus digunakan dalam penelitian ini. Seperti yang dikemukakan oleh (Sugiarto, 2017:12) studi kasus merupakan suatu bentuk penelitian yang melibatkan pendalaman terhadap individu, kelompok, institusi, dan entitas lainnya dalam periode waktu tertentu, sedangkan menurut (Sugiyono, 2016:17) penelitian metode studi kasus merupakan suatu pendekatan saat peneliti menyelidiki secara menyeluruh peristiwa, proses, atau kegiatan yang melibatkan lebih dari satu atau satu individu. Sebuah masalah dalam penelitian ini memiliki keterkaitan dengan kegiatan serta waktu, dan peneliti memperoleh informasi terperinci dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data dalam rentang waktu yang berkesinambungan.

Dari kedua pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian studi kasus merupakan jenis penelitian kualitatif yang memfokuskan pada sesuatu topik yang spesifik, baik itu individu, kelompok, institusi, dan sejenisnya. Penelitian ini dilakukan dalam rentang waktu tertentu dan melibatkan pengumpulan data yang mendetail dengan mengikuti prosedur pengumpulan data yang telah ditetapkan. Metode penelitian studi kasus digunakan untuk menganalisis secara mendalam terhadap suatu sistem perhitungan, proses dan aktivitas terhadap usaha serta untuk menganalisa efektivitas perhitungan harga pokok penjualan dan laba yang digunakan oleh pemilik UD. Han *Petshop* Lamongan.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di UD. Han *Petshop* berlokasi di Jl. Kusuma Bangsa No.23, Tumenggungbaru, Lamongan. Pemilihan lokasi pada penelitian ini dipengaruhi oleh fenomena yang muncul beberapa waktu lalu yang memiliki pengaruh besar hingga saat ini, yaitu tentang minat masyarakat yang besar untuk memiliki hewan peliharaan.

Waktu Penelitian

Waktu Penelitian ini mulai dilaksanakan pada bulan April sampai bulan Juli 2023.

Tabel 1.1
Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	April	Mei	Juni	Juli
1	Pengajuan Judul	✓			
2	Pen Penyusunan Proposal BAB 1-3		✓	✓	
3	Bimbingan Proposal Tugas Akhir			✓	✓
4	Pengumpulan Data			✓	✓
5	Persetujuan Proposal			✓	✓
6	Seminar Proposal			✓	✓
7	Penysunan Tugas Akhir			✓	✓
8	Bimbingan Tugas Akhir			✓	✓
9	Persetujuan Tugas Akhir			✓	✓

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Pada dasarnya perhitungan harga pokok penjualan berfungsi untuk menetapkan harga jual yang merupakan aspek penting dalam perolehan laba. Melalui perhitungan harga pokok penjualan perusahaan dapat mengetahui keseluruhan total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang akan dijual. Menjurut (Alam, 2020) Penjualan produk yang mengorbankan aset perusahaan yang dikenal sebagai harga pokok penjualan, harga yang diperoleh dari persediaan barang yang telah dijual di pasar dan membentuk harga pokok penjualan. Sedangkan menurut (Rochmaningrum & Waryanto, 2022) Harga pokok penjualan

yaitu keseluruhan harga pokok suatu barang atau jasa yang dibuat dan dipertukarkan dalam kegiatan usaha dalam suatu periode dalam satuan ukur rupiah. Menurut (Adi Lesmana; Santi Widiawati, 2020) Dalam harga pokok penjualan terdapat unsur penyusun yang terdiri dari persediaan awal, persediaan akhir, pembelian bersih barang dagang. Persediaan awal adalah jumlah barang yang tersedia pada awal periode akuntansi, perusahaan akan mencatat saldo persediaan awal di neraca awal. Persediaan akhir adalah jumlah barang yang tersisa di akhir periode akuntansi dan telah melalui proses penyesuaian pada akhir periode. Pembelian bersih adalah keseluruhan jumlah pembelian barang yang dilakukan perusahaan dengan pembayaran tunai maupun kredit, jumlah ini termasuk juga dengan biaya angkut pembelian dan potongan pembelian serta pengembalian barang yang dilakukan dalam pembelian. Sehingga dapat dipahami bahwa perhitungan harga pokok penjualan merupakan proses menghitung besaran pengeluaran perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa yang akan dijual kembali dengan harga jual yang lebih tinggi. Berdasarkan analisis perhitungan harga pokok sebelumnya yang telah dilakukan peneliti diketahui bahwa harga pokok pada UD Han Petshop Lamongan tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2
 Persediaan Awal, Persediaan Akhir, Pembelian Bersih, Harga Pokok Penjualan
 UD Han Petshop Lamongan
 Tahun 2023

Tahun & Bulan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Pembelian Bersih	Harga Pokok Penjualan
2023	Jan	Rp 93.213.800	Rp 88.845.000	Rp 21.262.846
	Feb	Rp 88.845.000	Rp 87.104.000	Rp 21.561.182
	Mar	Rp 87.104.000	Rp 73.103.500	Rp 19.905.000
	Apr	Rp 73.103.500	Rp 55.015.000	Rp 23.202.000
	Mei	Rp 55.015.000	Rp 60.677.500	Rp 18.755.742
	Jun	Rp 60.677.500	Rp 56.732.700	Rp 16.243.191

Sumber : Data Olahan Januari-Juni Tahun 2023

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa perhitungan harga pokok penjualan yang digunakan UD Han Petshop Lamongan telah sesuai dengan prosedur perhitungan harga pokok penjualan. UD Han Petshop Lamongan dalam perhitungan persediaan menggunakan metode FIFO dengan sistem persediaan periodik, nilai persediaan akhir ditentukan melalui pemeriksaan stok fisik barang yang ada di gudang dan dirak. Berdasarkan perhitungan diatas menunjukan bahwa harga pokok penjualan UD Han Petshop Lamongan mengalami penurunan

pada bulan Maret sebesar Rp 19.905.000, hal ini terjadi pada awal bulan ramadhan dan mengalami kenaikan kembali pada bulan April sebesar Rp 23.202.000 setelah hari raya idul fitri.

b. Analisis Penentuan Laba

Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari laba yang diperoleh dan berhubungan dengan volume penjualan yang dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan sebab dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan barang lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Menurut (Izmi, 2019) Keuntungan yang berasal dari semua kegiatan yang terjadi dalam bisnis, keuntungan diperoleh dari perbedaan antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan, jika pendapatan tersebut lebih besar dari perusahaan maka perusahaan memperoleh laba dan jika sebaliknya perusahaan mengalami kerugian. Sedangkan menurut (Achmad, 2002:16–17) laba adalah pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan melalui barang atau jasa setelah dikurangi biaya yang meliputi biaya gaji, upah, pembelian, pajak, asuransi, sewa gedung, dan sebagainya.

Dengan demikian, laba dapat dianggap sebagai hasil akhir atau pencapaian suatu perusahaan dan digunakan untuk mengukur seberapa baik dan efektif sebuah perusahaan menjalankan usahanya. Hasil analisis penentuan laba di UD Han Petshop Lamongan diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 1.3
Penjualan, Harga Pokok penjualan, Beban Usaha, Laba
UD Han Petshop Lamongan
Tahun 2023

Tahun & Bulan	Penjualan	HPP	Beban Usaha	Laba
2023	Jan Rp 34.743.000	Rp 21.262.846	Rp 5.599.000	Rp 7.881.154
	Feb Rp 35.250.000	Rp 21.561.182	Rp 5.584.000	Rp 8.104.818
	Mar Rp 32.425.000	Rp 19.905.000	Rp 5.502.000	Rp 7.018.000
	Apr Rp 37.920.000	Rp 23.202.000	Rp 5.549.000	Rp 9.169.000
	Mei Rp 30.670.000	Rp 18.755.742	Rp 5.489.000	Rp 6.425.258
	Jun Rp 32.938.000	Rp 20.196.991	Rp 5.592.000	Rp 7.149.009

Sumber : Data Olahan Januari-Juni Tahun 2023

Dapat dilihat dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih sebelum pajak UD Han Petshop Lamongan mengalami peningkatan dan penurunan yang selalu terjadi di tiap bulannya, setelah melakukan observasi hal ini terjadi karena menurunnya penjualan bersih serta beban usaha tidak mengalami perubahan yang tidak berarti di setiap bulannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam perhitungan harga pokok penjualan UD Han Petshop Lamongan telah sesuai dengan prosedur, dengan memasukan data persediaan awal dikurangi data pembelian bersih yang meliputi pembelian, potongan pembelian, dan biaya angkut pembelian. Dalam perhitungan persediaan UD Han Petshop Lamongan menggunakan metode FIFO (*First In First Out*) dengan sistem persediaan periodik. Hasil pengurangan tersebut kemudian dikurangi dengan data persediaan akhir yang diperoleh dari pemeriksaan stok fisik yang ada digudang dan rak.
2. UD Han Petshop Lamongan akan menghitung terlebih dahulu harga pokok penjualan sebab dalam penentuan laba dibutuhkan data harga pokok penjualan yang akan dikurangkan pada penjualan bersih sehingga diketahui laba kotor yang diperoleh. Perusahaan juga mencantumkan beban biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha, kemudian dikurangkan pada laba kotor. Hasil dari pengurangan itu disebut dengan laba bersih sebelum pajak yang diperoleh perusahaan. Perolehan laba UD Han Petshop Lamongan mengalami peningkatan dan penurunan di tiap bulannya karena menurunnya penjualan bersih serta baban usaha yang tidak mengalami perubahan yang berarti.

Saran

1. Perusahaan

Saran bagi pemilik terutama untuk menjaga kestabilan dalam memperoleh laba sebaiknya menggunakan strategi penjualan yang akan meningkatkan volume penjualan salah satunya memberikan potongan penjualan kepada pembeli yang membeli barang dengan minimum pembelian serta mengefisienkan beban biaya usaha dengan cara menekan biaya pengeluaran.

2. Peneliti

Saran bagi peneliti diharapkan lebih memahami materi yang digunakan dalam menganalisis data yang diperoleh agar memperoleh hasil yang sesuai dengan yang diinginkan.

3. Peneliti lanjutan

Saran bagi peneliti lanjutan diharapkan dapat mengkaji kembali dengan teori dan berbagai sumber referensi yang diperlukan untuk perhitungan harga pokok penjualan dan penentuan laba pada perusahaan dagang.

DAFTAR REFERENSI

- Achmad, S. R. (2002). *Sukses Sebagai Manajer Profesional Tanpa Gelar MM atau MB*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Adi Lesmana; Santi Widiawati. (2020). Analisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 6(2), 134–154.
- Agus Purwaji, Wibowo, S. M. (2018). *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Salemba Empat.
- Alam, P. (2020). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi Universitas Tridinanti Palembang*.
- Amaliyah, S., Setiadi, D., & Anwar, S. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan. *Jurnal Investasi*, 7(4), 33–49.
- Ardhianto. (2019). *Buku Sakti Pengantar Akuntansi*.
- Haryono. (2017). *Pengaruh Kebijakan Dividen Dan Pertumbuhan Pendapatan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur*. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan Hery.
- Indra. (2019). *Artikel skripsi*. 1–19.
- Izmi, F. N. (2019a). *Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M) Program Studi Manajemen*. 1, 58.
- Izmi, F. N. (2019b). *Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI*.
- Maryati, E., & Siswanti, T. (2022). *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi VOL. 2, NO. 1, Januari 2022*. 2(1), 22–31.
- Mulyadi. (2008). *Perhitungan Harga Pokok Produksi*. Graha Ilmu.
- Mulyanti, D. (2017). *Jurnal Akuntansi Fakultas Ekonomi UNIBBA* 62. 8, 62–71.
- Rochmaningrum, A. D., & Waryanto, R. B. D. (2022). Pengaruh penentuan harga jual dan harga pokok penjualan terhadap laba pada Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo. *Journal of Sustainability Business Research*, 3(1), 341–349.
- Saparius, F., Simatupang, P., Hidayat, M., & Kunci, K. (2017). Analisis Metode Penilaian Persediaan Untuk Mencapai Laba Yang Optimal Pada Perusahaan Osi Electronic Manufacturing Analysis of Inventory Assessment Methods To Achieve Optimal Profit in Osi Electronic Manufacturing Companies. *Measurement*, 11(1), 92–100.
- Soemarso. (2019). HPP Penjualan. *Jurnal Pembentuk Harga Pokok Penjualan, PT Gava media*, 4–37.
- Soemarso, S. R. (2017). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat.
- Sugiarto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kaulitatif dan R&D*. PT. Alfabet.