

**PENERAPAN METODE VARIABEL *COSTING* DALAM PENENTUAN HARGA JUAL  
PADA PT. CAHAYA MURNI RAYA INDUSTRI**

oleh:  
**Musdalifah<sup>1</sup>**  
**Ventje Ilat<sup>2</sup>**  
**Inggriani Elim<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi  
Universitas Sam Ratulangi Manado  
email: <sup>1</sup>[Lifha91@ymail.com](mailto:Lifha91@ymail.com)  
<sup>2</sup>[ventje.ilat@yahoo.com](mailto:ventje.ilat@yahoo.com)  
<sup>3</sup>[inggrianielim@yahoo.com](mailto:inggrianielim@yahoo.com)

**ABSTRAK**

Manajemen Perusahaan dalam melaksanakan pengawasan biaya, untuk mencapai penganggaran yang efektif dan efisien perlu didukung oleh informasi yang tepat dan akurat. Informasi tersebut akan sangat berpengaruh didalam proses pengambilan keputusan sehubungan dengan usaha perusahaan untuk mencapai tujuan. Penelitian ini dilakukan pada PT.Cahaya Murni Raya Industri yang bergerak di bidang manufaktur dengan memproduksi jenis-jenis meubel. Metode analisa yang digunakan adalah penentuan harga jual dengan metode variabel *costing*, berdasarkan hasil analisa yang diadakan penulis maka penentuan harga jual perusahaan lebih rendah dibandingkan penentuan harga jual menggunakan metode variabel *costing*. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. Cahaya Murni Raya Industri didalam penentuan harga jual masih belum optimal, dan sebaiknya menggunakan metode variabel *costing*. Hal ini sebaiknya diterapkan agar laba yang diharapkan dapat tercapai sesuai tujuan.

**Kata kunci:** variabel *costing*, harga jual

**ABSTRACT**

*The Company's management in implementing cost control, to achieve effective and efficient budgeting needs to be supported by appropriate and accurate information. Such information will be very influential in the decision-making process with respect to a business enterprise to achieve the goal. This research was conducted at PT. Cahaya Raya Murni Industry engaged in manufacturing by producing the kinds of furniture. The method of analysis used is the determination of the selling price and variable costing method, based on the analysis results, the authors held company determining the selling price is lower than the selling price determination using variable costing method. Based on these results it can be concluded that PT. Cahaya Raya Murni Industry in determining the selling price is still not optimal and should use the variable costing method. This must be arranged so that the expected profit can be achieved according to the destination.*

**Keywords:** variable *costing*, selling price

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Perusahaan harus terlebih dahulu mengetahui harga pokok produksi dari produk yang akan dijual untuk menentukan harga jual yang tepat. Salah satu metode perhitungan biaya produk yang dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual dan merencanakan laba adalah metode variabel *costing*. Metode ini memberikan kemungkinan bagi manajemen untuk meneliti apakah produk yang dihasilkan dapat menembus pasaran, berapa contribution margin yang dapat diperoleh dan berapa besarnya laba yang masih dapat dicapai setelah seluruh biaya-biaya produk ini tertutup. Dengan menggunakan metode variabel *costing* dapat membantu manajemen dalam menentukan harga jual yang tepat untuk mencapai target laba tertentu.

Laba yang diperoleh perusahaan ditentukan oleh banyak faktor-faktor, antara lain pendapatan, biaya dan volume penjualan. Pendapatan itu sendiri ditentukan oleh jumlah produk yang terjual dan juga ditentukan oleh harga jual dari produk itu sendiri. Di dalam pasar banyak dijumpai produk-produk yang sejenis yang hanya berbeda merek saja. Hal ini menuntut adanya kemampuan menetapkan harga jual yang tepat dan mampu bersaing, sehingga perusahaan dapat memenangkan persaingan.

Penetapan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk menambahkan laba. Tetapi jika harga yang ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan akan berkurang, semua biaya semakin tidak dapat ditutup dan akhirnya perusahaan bisa menderita rugi. Harga yang ditetapkan harus dapat bersaing dalam pasaran sehingga tetap menyumbangkan *contribution margin* yang cukup untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Penentuan harga jual yang tepat, perusahaan harus terlebih dahulu mengetahui harga pokok produksi dari produk yang akan dijual. Salah satu metode perhitungan biaya produk yang dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual dan merencanakan laba adalah metode variabel *costing*. Metode ini memberikan kemungkinan bagi manajemen untuk meneliti apakah produk yang dihasilkan dapat menembus pasaran, berapa contribution margin yang dapat diperoleh dan berapa besarnya laba yang masih dapat dicapai setelah seluruh biaya-biaya produk ini tertutup. Dengan menggunakan metode variabel *costing* dapat membantu manajemen dalam menentukan harga jual yang tepat untuk mencapai target laba tertentu.

Perusahaan merasa perlu untuk memanfaatkan metode variabel *costing* khususnya untuk memperoleh laba jangka pendek yang memadai agar dapat mengambil keputusan dalam hal-hal diatas, dengan mengingat bahwa laba sangat penting keberadaannya guna menjamin kelangsungan hidup suatu perusahaan.

### Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini untuk mengetahui bagaimana penerapan metode variabel *costing* dalam penentuan harga jual pada PT. Cahaya Murni Raya Industri.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Konsep Akuntansi

Suardjono (2010:47) mengutip pernyataan *Accounting Principle Board Statement No.4 (1970)* mengatakan akuntansi adalah kegiatan atau fungsi penyediaan jasa. Fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif tentang unit-unit usaha ekonomik, terutama yang bersifat keuangan, yang diperkirakan bermanfaat dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomik.

Soemarso (2009:15) mendefinisikan Akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan melapor informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Horngren dan Zaki (2010:96) menyatakan bahwa akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan. Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah:

1. Suatu proses mengidentifikasi, mencatat, mengukur, mengklasifikasi, mengikhtisarkan serta menyampaikan peristiwa ekonomi yang dalam hal ini menggambarkan tentang kegiatan akuntansi.
2. suatu seni sekaligus jasa yang berguna.
3. suatu aktivitas yang menghasilkan informasi ekonomi yang bermanfaat dalam menilai dan mengambil keputusan menyangkut kesatuan usaha yang ada dalam hal menggambarkan fungsi akuntansi.

### **Akuntansi Biaya**

Akuntansi Biaya menurut Mursyidi (2010:77) merupakan proses pencatatan, penggolongan, ringkasan dan pelaporan biaya produksi, dan penjualan produk dan jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadap hasil-hasilnya. Mulyadi (2009:112) berpendapat bahwa pengertian Akuntansi Biaya ialah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya. Pengertian ini memberikan panduan, yaitu bahwa akuntansi biaya merupakan bagian dari akuntansi keuangan yang mempunyai objek biaya, dan akuntansi manajemen. Akuntansi biaya merupakan suatu sistem dalam rangka mencapai tiga tujuan utama yaitu:

1. Menentukan harga pokok produk atau jasa.
2. Mengendalikan biaya.
3. Memberikan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan tertentu.

### **Metode Penentuan Harga Jual**

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama dan esensial dalam mengarahkan kegiatan-kegiatan bisnis mereka. Perusahaan harus mampu menghasilkan produk dan jasa yang bermutu dengan harga yang sesuai dengan sumber daya yang telah dikorbankan untuk tetap dapat bertahan dipasar. Perusahaan-perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang terjangkau dengan demikian akan terjadi persaingan yang sehat dan sangat "kompetitif". Dalam menentukan harga jual, Menurut Mulyadi (2009:131) mengemukakan empat metode dalam penentuan harga jual yaitu:

#### **Penentuan Harga Jual Normal (*normal Pricing*)**

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh untuk masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal sering juga disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, Karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase Mark Up.

#### **Penentuan Harga Jual Dalam *Cost-Type Contract***

*Cost-type contract* adalah pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing* berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-plus contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

#### **Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus**

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada dibawah biaya penuh, karena biasanya dipesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

#### **Penentuan Harga Jual Produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan perusahaan pemerintah**

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon, dan telegraf, transportasi dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

## Penelitian Terdahulu

1. Balakrishnan (2006) Melakukan penelitian kapasitas pemanfaatan dan satuan biaya variabel: Bukti dari rumah sakit California jurnal ini menggunakan data dari rumah sakit California untuk menguji validitas memperkirakan variable biaya sebagai produk unit variabel biaya dan volume kegiatan, ketika perusahaan beroperasi dalam Surat kisaran normal operasi. Berfokus pada biaya perawatan, kami menemukan bahwa biaya variable satuan meningkatkan andal dalam pemanfaatan kapasitas dengan peningkatan tersebut kemudahan menjadi lebih signifikan ketika perusahaan beroperasi sedikit diatas pemanfaatan yang diharapkan. Analisis variasi seperti dekomposisi menunjukkan bahwa manajer muncul untuk meregangkan penggunaan sumber daya (pengurangan jam dan campuran encer) untuk memerangi tarif yang lebih tinggi. Kami juga menemukan perbedaan dalam respon oleh kepemilikan rumah sakit, menunjukkan peran yang kuat untuk insentif dalam menentukan organisasi yang respon nasional dalam peningkatan pemanfaatan.
2. Gunawan (2009) Dalam faktor biaya adalah faktor utama dalam menentukan harga jual, karena merupakan batas minimal yang harus dipenuhi perusahaan dalam menetapkan harga jual. Dalam penelitian ini penulis akan membandingkan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual yang ditentukan dengan *cost plus pricing* dengan metode *full costing*. Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan harga jual, PT. Danliris mengabaikan biaya pemasaran dan biaya administrasi umum. Penulis memberikan saran hendaknya dalam menentukan harga jual agar menggunakan *cost plus pricing* dengan metode variabel *costing* karena menggambarkan biaya yang dikeluarkan perusahaan secara menyeluruh dan bukan hanya sekedar perkiraan.
3. Reymon (2009) Analisa penerapan harga jual dengan metode variabel *costing* pada PT. Massindo Sinar Pratama Manado bahwa PT. Massindo Sinar Pratama didalam penerapan harga jual masih belum optimal dan sebaiknya menggunakan metode variabel *costing*. Hal ini harus diusahakan agar laba yang diharapkan dapat dicapai sesuai tujuan.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang, dimana biaya yang terjadi untuk pemasaran dan administrasi dan umum belum diperhitungkan dalam penentuan harga jual. Hal ini karena PT. Cahaya Murni Raya Industri hanya menambah laba yang diinginkan pada biaya produksi produk tersebut. Dengan metode variable *costing* bermanfaat untuk perencanaan laba, pengendalian biaya, dan pembuatan keputusan.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

#### Jenis Data

Dalam penelitian ini digunakan jenis data yang terdiri dari data kualitatif dan data kuantitatif:

#### Data Kuantitatif

Data kuantitatif merupakan data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka) yang dibedakan atas:

- a. Data interval, yaitu data yang diukur dengan jarak diantara dua titik pada skala yang sudah diketahui.
- b. Data rasio, yaitu data yang diukur dengan suatu proporsi.

Dalam penelitian ini, data kuantitatif yang digunakan penulis dalam bentuk laporan keuangan diperoleh langsung dari PT. Cahaya Murni Raya Industri.

#### Data kualitatif

Data kualitatif, berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi lainnya yang relevan dengan penulisan ini.

### Sumber Data

Kuncoro (2009:33) menyatakan berdasarkan sumbernya, sumber data umumnya berasal dari:

1. Data primer atau data internal yaitu data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original.
2. Data sekunder atau data eksternal yaitu data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna alat.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data:

1. Data primer atau data internal, yaitu data yang diperoleh melalui hasil pengamatan langsung dan sistematis pada objek penelitian, seperti aktivitas yang dilakukan dan biaya-biaya yang digunakan dalam menentukan harga pokok produksi.

2. Data sekunder atau data eksternal, diperoleh melalui penelitian perpustakaan mengenai sumber-sumber yang terkait dengan objek penelitian dan internet.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data untuk penelitian ini adalah dengan cara sebagai berikut:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)  
Teknik ini dilakukan dengan cara observasi / pengamatan langsung pada PT. Cahaya Murni Raya Industri.
2. Penelitian perpustakaan (*Library Research*)  
Teknik ini dilakukan dengan cara mendapatkan informasi dari teori-teori dengan cara mempelajari serta mencatat dari buku-buku literatur, serta bahan-bahan informasi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti oleh peneliti.

### Metode Analisis

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu analisis yang mengumpulkan, menyusun, mengolah, dan menganalisa data yang diperoleh dengan metode variabel *costing* dalam penentuan harga jual suatu produk sehingga dapat memberikan gambaran mengenai suatu keadaan tersebut.

### Teknik Analisis

1. Menganalisis metode penentuan harga jual pada PT. Cahaya Murni Raya Industri.
2. Mengadakan klasifikasi biaya, antara biaya produksi dan biaya non produksi untuk penentuan harga jual.
3. Memberi contoh penggunaan metode variabel *costing* dalam penentuan harga jual.

### Definisi Operasional variabel

1. Analisis adalah pemikiran untuk menguraikan serta mengupas antara variabel-variabel yang ada.
2. Penetapan adalah cara menentukan barang atau jasa yang akan dijual oleh perusahaan, yang diukur dengan satuan rupiah.
3. Harga jual adalah harga dari hasil penjualan yang dilakukan oleh perusahaan diukur dengan satuan rupiah.
4. Metode *variabel costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya menghitung biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksinya.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

### Hasil Penelitian

PT. Cahaya Murni Raya Industri didirikan pada 3 Maret 1982. Tapi mendapat legalisasi semua dokumen dari pemerintah dan menatap operasi mereka pada 24 Agustus 1982. Bpk. Agus Susanto selaku pimpinan perusahaan PT. Cahaya Murni Raya Industri mereka memiliki sekitar 40 cabang di Indonesia di setiap kota, dan salah satu di Manado, Sulawesi Utara adapun kantor pusatnya yang bertempat di Bogor, Jawa Barat dengan perusahaan PT. Cahaya Buana Group yang pimpinannya Bpk Simarba Atong.

PT. Cahaya Murni Raya Industri yang penanggung jawab Bpk. Agus Susanto yang jenis usahanya pabrik busa furniture dan workshop dengan luas area 7,750 perusahaan ini mengelolah bahan baku menjadi bahan jadi seperti busa, Spring bed, Sofa, dan juga ada usaha sampingan yakni barang panel, barang tersebut juga di perdagangkan. Perusahaan ini merupakan unit produksi dari PT. Cahaya Buana Group. Di PT. Cahaya Murni Raya Industri juga merupakan distributor perlengkapan rumah tangga yang perusahaan tersebut didirikan oleh anak perusahaan yang lain yang merupakan salah satu unit pemasaran Buana Group. Produk yang dipasarkan oleh PT. Cahaya Murni Raya Industri memakai merek dagang Bigland, Big Foam, Big Panel, Big Line, Big Star, Napolly, Bola Dunia. Perusahaan ini memperdagangkan barang jadinya ke berbagai daerah-daerah di Sulawesi Utara. Berikut ini adalah contoh perhitungan PT. Cahaya Murni Raya Industri, dengan jumlah produksi 40 set:

Biaya bahan baku	Rp 29.013.503
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 3.160.000

Biaya overhead pabrik:		
a. Biaya bahan penolong	Rp 2.304.825	
b. Biaya overhead lainnya	Rp 9.450.000	
		<u>Rp 11.754.825</u>
Harga pokok produksi		Rp 43.928.328
Laba yang diharapkan		<u>Rp 4.000.000</u>
Harga jual		Rp 47.928.328

Karena harga jual tersebut berlaku untuk 40 set, maka hasil tersebut harusnya dibagi sebagai berikut:  
 Rp 47.928.382 : 40 set = Rp 1.198.208,19/set

Jadi harga jual dengan metode perusahaan adalah Rp 1.198.208,19 untuk satu set sofa.

Setelah meneliti hal tersebut ternyata hanya biaya produksi yang diperhitungkan yang kemudian ditambahkan dengan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Hal ini tentu saja sangat merugikan perusahaan karena apabila ada aspek biaya yang tidak diperhitungkan didalam penentuan harga jual, maka secara langsung juga berpengaruh pada perhitungan rugi laba. Berikut ini adalah contoh perhitungan laba dengan metode penentuan harga jual seperti diatas, dengan jumlah produksi perusahaan sebanyak 40 set yaitu:

Penjualan		Rp 47.928.327,6
Biaya bahan baku	Rp 29.013.502	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 3.160.000	
Biaya overhead		
a. Biaya bahan penolong	Rp 2.304.825,6	
b. Biaya overhead lainnya	Rp 9.450.000	
		<u>(Rp 43.928.327)</u>
Laba		Rp 4.000.000

Laba yang diharapkan oleh perusahaan untuk produk sofa adalah Rp 100.000/set dengan demikian melalui perhitungan dengan memakai satu angka desimal berdasarkan data dari PT. Cahaya Murni Raya Industri maka setelah perhitungan tersebut ternyata, bahwa laba tersebut bisa dicapai. Dari segi laba memang demikian tetapi secara ekonomi belum merupakan laba. Hal ini disebabkan Karena masih ada aspek biaya lain yang belum diperhitungkan. Didalam penentuan harga jual dengan metode variabel *costing* nantinya penulis akan memaparkan perhitungan dengan perhitungan *full costing* PT. Cahaya Murni Raya Industri menurut penulis akan lebih baik lagi dan akurat didalam perhitungan rugi laba serta penetapan harga jual untuk produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

## Pembahasan

Berdasarkan data diatas, maka akan dipisahkan kedalam biaya variabel dan semi variabel:

1. Biaya Variabel
  - Biaya Bahan Baku
  - Biaya Tenaga Kerja Langsung
2. Biaya Semi variabel
  - Biaya Overhead Pabrik
  - Biaya Pemasaran
  - Biaya Administrasi dan Umum

Biaya semi variabel juga menggunakan unsur biaya variabel dan biaya tetap. Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, menggunakan asumsi biaya variabel 60 % dan biaya tetap 40 %. Dengan demikian terbukti laba yang diharapkan bisa tercapai. Hal ini sesuai dengan yang diharapkan pimpinan. Setelah dibandingkan, maka ternyata dengan perhitungan cara perusahaan didapatkan harga jual yang lebih rendah karena masih ada biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum yang tidak diperhitungkan. Dengan cara penentuan harga jual variabel *costing* harga jual menjadi lebih meningkat. Metode variabel *costing* bermanfaat untuk PT. Cahaya Murni Raya Industri untuk perencanaan laba, pengendalian biaya atau pengawasan biaya, dan pembuatan keputusan. Didalam melaksanakan pengawasan biaya yang efektif dan efisien manajemen, perlu didukung oleh informasi yang tepat dan akurat dimana informasi tersebut akan sangat berpengaruh didalam pengambilan keputusan, hal ini sejalan dengan penelitian dari Reymon (2009) didalam

penentuan harga jual masih belum optimal dan sebaiknya menggunakan metode variabel *costing*. Hal ini harus diusahakan agar laba yang diharapkan dapat dicapai sesuai tujuan.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini yaitu:

1. PT. Cahaya Murni Raya Industri belum menetapkan harga jual dengan benar dan akurat. Dimana biaya yang terjadi untuk pemasaran dan administrasi dan umum belum diperhitungkan dalam penentuan harga jual. Hal ini karena PT. Cahaya Murni Raya Industri dengan menambah laba yang di inginkan pada biaya produksi produk tersebut.
2. Penempatan harga jual berdasarkan pembahasan ini didasarkan pada metode *variable costing* dengan memperoleh hasil yang optimal dibandingkan metode yang diterapkan perusahaan untuk tiap produksi.

### Saran

Saran bagi perusahaan yaitu:

1. Meningkatkan daya saing perusahaan sehingga perusahaan memiliki keunggulan bersaing. Maka kepada pimpinan perusahaan PT. Cahaya Murni Raya Industri disarankan untuk membuat seperangkat metode penerapan harga jual yang ilmiah atau dapat dipertanggung jawabkan.
2. Dalam penetapan harga jual perusahaan diharapkan hendaknya menggunakan metode variabel *costing*. Karena penggunaan metode ini secara tepat dapat dilihat apakah perhitungan rugi / laba sudah secara benar dilakukan, dan dapat mengendalikan biaya-biaya produksi yang dikeluarkan.
3. PT. Cahaya Murni Raya Industri hendaknya meningkatkan kemampuan produksi devisi sofa sehingga bisa menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan dapat memperoleh laba yang diharapkan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Balakrishnan Ramji, 2006. Kapasitas Pemanfaatan Dan Satuan Biaya Variabel Pada Rumah Sakit Bethesda. *Skripsi* (tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi, Manado. Hal. 23.
- Gunawan Michael, 2009. Penentuan Harga Jual Produk Dengan Metode Full Costing Pada PT. Danliris. *Skripsi* (tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi, Manado. Hal. 17.
- Hasen dan Mowen, 2009. *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Selemba Empat, Jakarta.
- Henry Simamora, 2007. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Penerbit Selemba Empat, Jakarta.
- Horngren dan Harrison Zaki, 2010. *Akuntansi*. Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro Mudrajad, 2009. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Erlangga, Jakarta.
- Mursyidi, 2010. *Akuntansi Biaya, Conventional Costing, Just In Time Dan Activity-Based Costing*. Penerbit Grasindo, Jakarta.
- Mulyadi, 2009. *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Reymon, 2009. Analisa penerapan harga jual dengan metode variabel costing pada PT. Massindo Sinar Pratama Manado. *Skripsi* (tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi, Manado. Hal. 21.
- Soemarso S.R, 2009. *Akuntansi Biaya*. Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.
- Suwardjono, 2010. *Dasar-dasar Akuntansi*. Edisi Keenam, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.