

**PENERAPAN HARGA JUAL JASA SERVIS KENDARAAN SEPEDA MOTOR  
BERDASARKAN METODE TIME AND MATERIAL PRICING PADA PT. HASJRAT ABADI  
MAIN DEALER YAMAHA MALALAYANG**

*APPLICATION OF SELLING PRICES FOR MOTORCYCLE VEHICLE SERVICE SERVICES IS  
BASED ON THE TIME AND MATERIAL PRICING METHOD AT PT. HASJRAT ABADI MAIN  
DEALER YAMAHA MALALAYANG*

Oleh:

**Merry Montolalu<sup>1</sup>  
Jenny Morasa<sup>2</sup>  
Anneke Wangkar<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

<sup>1</sup>[merryoliviamontolalu@gmail.com](mailto:merryoliviamontolalu@gmail.com)

<sup>2</sup>[jennymorasa@unsrat.ac.id](mailto:jennymorasa@unsrat.ac.id)

<sup>3</sup>[anneke1wangkar@gmail.com](mailto:anneke1wangkar@gmail.com)

**Abstrak:** Penentuan harga berkaitan erat dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan, karena harga sangat berperan dalam menentukan keberhasilan bisnis. Perusahaan memerlukan penentuan harga jual yang tepat kepada konsumen, sehingga tidak mengalami kerugian dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dapat mencapai laba yang diharapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menerapkan metode *Time and Material Pricing* dalam menentukan harga jual jasa servis ringan di bengkel PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang. Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis data deskriptif, yaitu menguraikan biaya langsung dan tidak langsung serta menganalisis dan membandingkan suatu keadaan sehingga dapat ditarik kesimpulan yang meliputi penerapan metode *Time and Material Pricing* sebagai dasar dalam menentukan harga jual jasa servis ringan. Hasil penelitian menggambarkan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh bengkel belum tepat, dikarenakan dalam menghitung harga jual jasa servis ringan tersebut tidak memperhitungkan biaya-biaya lain seperti biaya reparasi aktiva tetap. Hasil perbandingan telah diketahui di mana penetapan harga jual jasa servis ringan perusahaan terlalu rendah jika dibandingkan dengan harga jual menggunakan metode *Time and Material Pricing*. Sebaiknya perusahaan mempertimbangkan metode *Time and Material Pricing* dalam menentukan harga jual, agar perusahaan dapat memperoleh laba yang maksimal.

**Kata kunci:** Harga jual, *Time and Material Pricing*

**Abstract:** Pricing is closely tied with all aspects of corporate activity, since prices play a major role in determining business success. Companies require the right pricing of consumers, so as not to incur the cost and reach the expected profit. The goal of this study is to apply the pricing method of time and materials in determining the price of a small service in PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha at Malalayang. The method of data analysis used is a descriptive data analysis method, which describes direct and indirect costs and analyzing and comparing circumstances and can therefore be drawn to conclusions that include the application of pricing time and materials methods as basis for determining low cost of services. The study suggest that the sale price established by the workshop is not correct, since accounting for the price of the lightweight services does not account for other costs such as constant activation costs. Comparison results have been noted in which the sale price of light service companies is to low compared to the pricing of time and materials. It is best for companies to consider time and pricing methods of pricing, so they can make a maximum profit.

**Keywords:** Selling price, *Time and Material Pricing*

---

**PENDAHULUAN****Latar Belakang Penelitian**

Semakin berkembangnya zaman yang lebih canggih dan *modern* pada era sekarang ini, kebutuhan manusia akan kendaraanpun semakin meningkat. Khususnya kendaraan sepeda motor guna menunjang akan mobilitas. Hal ini tentu saja memicu semakin banyak penyedia jasa servis oleh karena banyaknya permintaan. Masing-masing penyedia jasa menawarkan harga dan fasilitas yang berbeda. Penentuan harga berkaitan erat dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan, karena harga sangat berperan dalam menentukan keberhasilan bisnis. Perusahaan memerlukan penentuan harga jual yang tepat kepada konsumen, sehingga tidak mengalami kerugian dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dapat mencapai laba yang diharapkan (Pontoh dan Budiarmo, 2018).

Sodikin (2015:176) menyatakan bahwa, dalam perusahaan jasa, harga jual ditentukan berdasarkan metode harga jual waktu dan bahan (*time and material pricing*). *Time and material pricing* menggunakan dua buah tarif dalam penentuan harga jual. Tarif pertama adalah menentukan harga untuk waktu tenaga kerja langsung yang digunakan untuk melayani pelanggan. Tarif kedua adalah menentukan harga bahan yang digunakan untuk melayani pelanggan. Penentuan harga jual dengan metode ini cocok digunakan oleh bengkel reparasi jam, bengkel reparasi mobil dan motor, perusahaan percetakan, dan perusahaan-perusahaan lain yang bergerak dibidang jasa.

*Main dealer* Yamaha adalah *dealer* resmi dari perusahaan distributor PT. HASJRAT ABADI untuk wilayah Indonesia Timur yang beralokasi di Jalan Wolter Monginsidi No. 30 Malalayang Satu Timur. *Dealer* Yamaha adalah *dealer* yang menjual sepeda motor juga menyediakan bengkel sebagai sarana untuk perawatan dan perbaikan kendaraan sepeda motor. Adanya jasa servis tersebut merupakan sebuah potensi dalam meningkatkan penjualan kendaraan. Pelanggan dapat melakukan perawatan kapan saja sesuai dengan kebutuhan yang dapat diperoleh dari layanan servis, yang dikhususkan untuk kendaraan merek Yamaha.

Berdasarkan latar belakang penelitian, diperlukan analisis perbandingan antara metode *time and material pricing* dan metode yang digunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual jasa servis. Oleh karena itu, judul yang dipilih oleh penulis dalam penelitian ini adalah “Penerapan Harga Jual Jasa Servis Kendaraan Sepeda Motor Berdasarkan Metode *Time and Material Pricing* pada PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang”.

**Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan *time and material pricing* dalam menentukan harga jual jasa servis di PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang.

**TINJAUAN PUSTAKA****Pengertian Akuntansi**

Rahmawaty (2017:2,3) menyatakan bahwa, dari segi istilah kata akuntansi berasal dari kata bahasa Inggris “*to account*” yang berarti memperhitungkan atau mempertanggung jawabkan. Akuntansi sering disebut sebagai bahasa bisnis (*business language*), atau lebih tepatnya sebagai bahasa pengambilan keputusan. Keputusan-keputusan yang tepat dan terpercaya sangat penting untuk kelangsungan hidup selanjutnya. Banyak ahli yang memberi pengertian terhadap akuntansi tetapi semuanya menuju ke satu bahan yang sama yaitu informasi keuangan.

**Pengertian Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen merupakan suatu bidang akuntansi yang bertujuan untuk membantu pihak internal yakni para pengelola yaitu pihak manajemen, dalam menyajikan laporan-laporan satuan usaha atau organisasi tertentu. Dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian serta pengambilan keputusan (Sodikin.2015: 2, 5).

**Definisi Akuntansi Biaya**

Sugawa, Ilat, dan Kalalo (2018 : 165) berpendapat bahwa akuntansi biaya adalah suatu proses pencatatan, pengklasifikasian, perhitungan, dan penyajian biaya-biaya pembuatan dan penjualan produk barang maupun jasa dengan cara tertentu sebagai alat pembantu bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang

menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Sedangkan dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

### **Pengertian Harga Jual**

Menurut Kotler dan Keller dikutip dalam Sujarweni (2019:72) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Menurut Mulyadi dalam Sandra dan Aznedra (2019:47) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *markup*.

### **Tujuan Penentuan Harga Jual**

Menentukan harga suatu produk merupakan salah satu keputusan penting yang harus diambil oleh manajemen. Jika menentukan harga terlalu tinggi, kemungkinan produk tidak dapat dijual. Akan tetapi, jika menentukan harga terlalu rendah, perusahaan tidak dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan harapan pemilik. Menentukan harga suatu produk atau jasa sangat dipengaruhi oleh banyak faktor.

### **Metode Penentuan Harga Jual**

Penentuan harga jual waktu dan bahan (*Time and Material Pricing*)

Sodikin (2015:176) menyatakan bahwa, pendekatan penentuan harga untuk waktu dan bahan (*time and material pricing*) menggunakan dua buah tarif penentuan harga jual. Tarif pertama adalah menentukan harga jual waktu tenaga kerja langsung yang digunakan untuk melayani pelanggan. Tarif kedua adalah menentukan harga bahan yang digunakan untuk melayani pelanggan. Penentuan harga jual dengan metode ini cocok digunakan oleh bengkel reparasi jam, bengkel reparasi mobil dan motor, perusahaan percetakan, dan perusahaan-perusahaan lain yang bergerak dibidang jasa.

### **Sistem Akuntansi Konvensional**

Kholmi dan Yuningsih dalam Desitama, Poniman dan Rustono (2016:54) menyatakan bahwa sistem akuntansi biaya tradisional hanya memusatkan pada ukuran output aktifitas yang didasarkan pada volume produksi. Pendekatan tradisional mengasumsikan bahwa semua biaya dapat diklasifikasikan sebagai biaya tetap dan variabel sesuai dengan perubahan unit atau volume produk yang diproduksi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas dan keterkaitan antar kegiatan. Selain itu penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau pengubahan pada variabel-variabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang yang berlokasi di Jl. Wolter Monginsidi No. 30 A, Malalayang Satu Timur, Kota Manado, Sulawesi Utara. Waktu penelitian dimulai pada bulan Juni tahun 2020 hingga selesai pada bulan Desember tahun 2020.

### **Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yaitu melakukan wawancara, mengadakan tanya jawab langsung dengan *area control service*. Data yang didapat berupa daftar biaya jasa servis tahun 2019, serta mengenai penentuan jasa servis ringan. Selanjutnya dokumentasi, memeriksa serta melihat secara langsung dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian.



### Metode dan Proses Analisis

1. Melakukan wawancara dengan *area control service* Bapak Ronny Silangen mengenai gambaran umum perusahaan, *lead time* servis, berapa biaya yang dikenakan kepada pelanggan, serta data-data lain yang terkait dengan penentuan harga jual jasa servis ringan.
2. Mencari tahu berapa besar harga pokok produk perusahaan, berapa besar persentase *markup* yang ditentukan oleh perusahaan, mencari tahu berapa harga jual jasa yang ditentukan perusahaan. Selanjutnya mempelajari metode yang digunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual jasa. Mencari tahu mengapa perusahaan tidak memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bengkel di dalam menentukan harga jual jasa.
3. Menghitung harga pokok produk, *markup*, dan harga jual jasa dengan menggunakan metode *time and material pricing* dari data yang diperoleh yaitu daftar biaya jasa servis tahun 2019, juga data lain yang berkaitan dengan penentuan harga jual jasa servis ringan.
4. Membandingkan penentuan harga jual jasa servis ringan yang digunakan oleh perusahaan dengan teori yang terdapat pada literatur tentang penentuan harga jual jasa servis ringan menggunakan *time and material pricing*.
5. Menilai apakah penerapan teori *time and material pricing* efektif jika digunakan dalam penentuan harga jual jasa servis ringan pada perusahaan.
6. Menarik kesimpulan dan memberikan saran kepada perusahaan PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil penelitian

Perusahaan memiliki karyawan bengkel sebanyak 10 (sepuluh) orang.

Teknisi : 7 orang

*Service Advisor* : 1 orang

*Service Counter*: 1 orang

Petugas Suku Cadang : 1 orang

**Tabel 1. Komposisi karyawan berdasarkan tingkat pendidikannya**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Sarjana	1
2	SMA	5
3	SMK	4
Total		10 orang

Sumber: PT. Hasjrat Abadi Yamaha Malalayang

Karyawan bekerja selama 6 (enam) hari dalam seminggu dengan jam kerja yang sudah diatur oleh PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang.

**Tabel 2. Jadwal Kegiatan Tenaga Kerja**

Hari	Jam (wita)
Senin – Jumat	08.30 – 16.30
Sabtu	08.30 – 12.30

Sumber: PT. Hasjrat Abadi Yamaha Malalayang

### Kegiatan pelayanan jasa reparasi

1. Ganti oli mesin dan transmisi
2. Ganti bohlam
3. Sistem kelistrikan ringan (*Battery*)
4. Ganti kampas rem cakram
5. Ganti kampas rem tromol
6. Ganti ban
7. Ganti air radiator

8. Ganti *cover side*
9. Ganti kabel (*Speedometer*, gas, rem)
10. Ganti *bearing* roda
11. Ganti *gear set*
12. FI kowa *tester & cleaner*
13. FI kit *cleaner*

### Pembahasan

Perhitungan harga jual jasa servis ringan menggunakan metode *time and material pricing*.  
Servis ringan (*Moped*, *Matic*, *Sport*)

Ganti oli & transmisi

#### **Moped:**

$$\begin{aligned} \text{BTKL } 0,30 \text{ jam} \times 21.391 &= \text{Rp. } 6.417 \\ \text{Markup } 2,003\% \times 6.417 &= \text{Rp. } 12.853 + \\ \text{Harga jual jasa} &= \text{Rp. } 19.270 \end{aligned}$$

#### **Matic:**

$$\begin{aligned} \text{BTKL } 0,30 \text{ jam} \times 21.391 &= \text{Rp. } 6.417 \\ \text{Markup } 2,003\% \times 6.417 &= \text{Rp. } 12.853 + \\ \text{Harga jual jasa} &= \text{Rp. } 19.270 \end{aligned}$$

#### **Sport:**

$$\begin{aligned} \text{BTKL } 0,30 \text{ jam} \times 21.391 &= \text{Rp. } 6.417 \\ \text{Markup } 2,003\% \times 6.417 &= \text{Rp. } 12.853 + \\ \text{Harga jual jasa} &= \text{Rp. } 19.270 \end{aligned}$$

Perhitungan harga jual jasa servis ringan dan bahan menggunakan metode *time and material pricing*.  
Servis ringan & Bahan (*Moped*, *Matic*, *Sport*)

Ganti oli mesin & transmisi

	<b>Moped</b>	<b>Matic</b>	<b>Sport</b>
Harga jual jasa servis	19.270	19.270	19.270
Harga bahan atau suku cadang	52.000	57.000	65.000
Markup 0,644%	33.488	36.708	41.860
Harga jual bahan	85.488	93.708	106.860
<b>Total harga jual</b>	<b>104.758</b>	<b>112.978</b>	<b>126.130</b>

PT. Hasjrat Abadi *Main Dealer* Yamaha Malalayang merupakan perusahaan yang berorientasi laba, tentunya mengharapkan untuk memperoleh laba yang wajar sesuai investasi yang ditanamkan. Salah satu faktor yang menentukan besar kecilnya laba yaitu harga jual. Penerapan metode harga jual yang tepat sanggup menyediakan informasi perkiraan perolehan laba.

Metode *time and material pricing* lazim digunakan pada perusahaan jasa reparasi yang menjual suku cadang dan bahan. Ketika menggunakan metode ini maka perusahaan menghasilkan harga jual jasa reparasi yang lebih tinggi dengan persentase *markup* 2,003% per jam tenaga kerja langsung dan persentase *markup* untuk penjualan suku cadang dan bahan sebesar 0,644% yang sebelumnya hanya 0,15%. Dapat di lihat bahwa untuk *markup* penjualan suku cadang dan bahan terjadi peningkatan sebesar 0,494% dari persentase *markup* sebelumnya.

Berikut ini disajikan perbandingan laba yang diperoleh perusahaan sebelum dan sesudah menggunakan metode *time and material pricing*.

**Tabel 3. Perbandingan laba rugi tanpa menggunakan dan jika menggunakan metode *time and material pricing* tahun 2019**

Uraian	Sebelum menggunakan metode <i>time and material pricing</i>	Sesudah menggunakan metode <i>time and material pricing</i>
Pendapatan :		
Penjualan jasa reparasi	541.328.000	911.890.980
Penjualan suku cadang	778.628.000	886.457.952
Penjualan bahan	556.868.000	665.602.992
<b>Total pendapatan penjualan</b>	<b>1.876.824.000</b>	<b>2.463.951.924</b>
Biaya :		
Biaya gaji teknisi	278.100.732	278.100.732
Biaya kesejahteraan teknisi	25.559.268	25.559.268
Biaya gaji <i>service advisor</i>	39.728.676	39.728.676
Biaya kesejahteraan <i>service advisor</i>	14.163.324	14.163.324
Biaya gaji <i>service counter</i>	39.728.676	39.728.676
Biaya kesejahteraan <i>service counter</i>	14.163.324	14.163.324
Biaya gaji petugas suku cadang	39.728.676	39.728.676
Biaya kesejahteraan petugas suku cadang	3.651.324	3.651.324
Biaya pembelian suku cadang	539.208.000	539.208.000
Biaya pembelian bahan	404.868.000	404.868.000
Biaya umum	4.200.000	4.200.000
Biaya depresiasi aktiva tetap	21.600.000	21.600.000
Biaya sewa gedung	32.160.000	32.160.000
Biaya listrik dan air	12.000.000	12.000.000
Biaya reparasi aktiva tetap	12.000.000	12.000.000
<b>Total biaya</b>	<b>1.480.860.000</b>	<b>1.480.860.000</b>
<b>Laba usaha</b>	<b>395.964.000</b>	<b>983.091.924</b>

Sumber: Data olahan tahun 2020

Keterangan:

- Jasa reparasi 14.196 jam x 21.391/jam = 303.660.000  
 Markup 2,003% x 303.660.000 = 608.230.980 +  
**Penjualan jasa reparasi 911.890.980**
- Suku cadang = 539.208.000  
 Markup 0,644% x 539.208.000 = 347.249.952 +  
**Penjualan suku cadang 886.457.952**
- Bahan = 404.868.000  
 Markup 0,644% x 404.868.000 = 260.734.992 +  
**Penjualan bahan 665.602.992**

Laba sebelum menggunakan metode *time and material pricing* sebesar 395.964.000 dan sesudah menggunakan metode *time and material pricing* laba menjadi 983.091.924. Terjadi kenaikan laba sebesar 587.127.924 atau 0,60%.

**PENUTUP****Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa, ketika menggunakan metode ini perusahaan menghasilkan harga jual jasa reparasi yang lebih tinggi dengan persentase *markup* 2,003% per jam tenaga kerja langsung dan persentase *markup* untuk penjualan suku cadang dan bahan sebesar 0,644% yang sebelumnya hanya 0,15% terjadi peningkatan sebesar 0,494% dari persentase *markup* sebelumnya.

Laba perusahaan sebelum menggunakan metode *time and material pricing* sebesar 395.964.000 dan sesudah menggunakan metode *time and material pricing* laba menjadi 983.091.924. Terjadi kenaikan laba sebesar 587.127.924 atau 0,60%.

**Saran**

Dengan melihat perbandingan antara hasil perhitungan perusahaan dengan metode *Time and Material Pricing*, peneliti menawarkan kepada perusahaan untuk mempertimbangkan sebuah metode perhitungan *Time and Material Pricing* di dalam menentukan harga jualnya, karena selain mendapatkan laba yang lebih besar, perhitungan dengan menggunakan metode ini lebih akurat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Desitama, F.S, Poniman dan Rustono. 2016. *Analisis Perhitungan Metode Konvensional Dan Metode ABC Dalam Menentukan Tarif Jasa Bongkar Muat Internasional Pada Terminal Peti Kemas PT Pelabuhan Indonesia III (PERSERO) Semarang*. *Journal Of Bussines Studies (JOBS)*. ISSN: 2461-0704. E-ISSN: 2476-8790. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/jobs/article/view/662>
- Pontoh, W., & Budiarso, N. S. 2018. *Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi kasus pada usaha photocopy Gloria Manado)*. *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 02(01), 21-30. DOI: <https://doi.org/10.32400/jiam.2.1.2018.23523>
- Rahmawaty, I. 2017. *Buku Praktis Dasar-dasar Akuntansi*. Cetakan 1. Laskar Aksara. Jakarta Timur
- Sodikin, S. S. 2015. *Akuntansi Manajemen : Sebuah Pengantar*. Edisi 5. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta
- Sugawa, S. I., V. Ilat. dan M. Kalalo. 2018. *Analisis Perbandingan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Metode Activity Based Costing Dalam Menetapkan Harga Jual Ruko Pada Pt. Megasurya Nusalestari*. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. Vol 13. No 04. ISSN: 1907-9737. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/20947>
- Sandra, V. dan Aznedra. 2019. *Analisis Penetapan Harga Jual Jasa Perbaikan Propeller Dengan Menggunakan Metode Time and Material Pricing Di Departemen BSP Division (Studi Kasus Pada PT. Mencast Offshore And Marine)*. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi*. Vol 13. No 01. P-ISSN: 2252-5394. E-ISSN: 2714-7053. <https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/measurement/article/view/1832>
- Sujarweni, V. W. 2019. *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.