

Pengaruh Volume Penjualan Kamar Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih G Suites Hotel Surabaya

Oleh

Rizqi Enjang Prayogi

Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

Email : rizqi.enjangprayogi@gmail.com

ABSTRACT

In order for the company to continue to grow and be able to generate profits, the company must plan and control profits. Two determinants of profit are (1) Revenue is the gross inflow of economic benefits during the period that arises in the normal course of an entity when inflows are generated in addition to capital, other than those related to equity holder contributions. (2) costs are "the sacrifice of economic resources measured in units of money, which have occurred, are occurring or are likely to occur for a particular purpose. This study aims to determine how the effect of sales volume and operating costs on the net profit of G Suites Hotel Surabaya in 2017-2019. This research is a quantitative research. The sampling technique used was purposive sampling technique which obtained 36 samples in a period of 3 years. The analytical method used panel data regression analysis using SPSS 16 software. Based on the results of the study showed that the sales volume and operational costs simultaneously affect net income. Partially, sales volume and operating costs affect net income.

Keywords: Sales Volume, Operating Costs, Net Profit.

ABSTRAK

Agar perusahaan tetap berkembang dan mampu menghasilkan laba, maka perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba. Dua faktor penentu laba yaitu (1) Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas. (2) biaya adalah "pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya tahun 2017-2019. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan teknik *purposive sampling* yang memperoleh 36 sampel dalam kurun waktu 3 tahun. Metode analisis yang digunakan analisis regresi data panel yang menggunakan software SPSS 16. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.

Kata kunci: Volume Penjualan, Biaya Operasional, Laba Bersih

Latar Belakang

Secara umum perusahaan mempunyai yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga tetap berkembang agar semua kegiatan perusahaan dapat berlangsung dengan lancar. menurut Wild dan Subramanyam (2014), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: "Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah kondisi dan kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal dan kondisi operasional perusahaan (Mulyadi, 2015.).

Agar perusahaan tetap berkembang dan mampu menghasilkan laba, maka perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba. Dua faktor penentu laba yaitu (1) Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas. (2) biaya adalah "pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Produk yang berkualitas dapat mempunyai daya saing tersendiri dalam persaingan dan kompetisi yang sangat ketat ini. Upaya untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya dengan produk berkualitas agar produk yang diharapkan oleh konsumen sesuai dengan kenyataan sehingga konsumen merasakan kepuasan. Untuk itu, perusahaan harus senantiasa meningkatkan kualitas produknya maupun jasa. Dalam hal ini perusahaan dituntut agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah di rencanakan, faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal. Volume penjualan menurut Daryono (2011) merupakan "Ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual".

Semakin berkembang pesatnya perusahaan maka semakin meningkat pula kegiatan - kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin meningkatnya kegiatan - kegiatan perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya operasional suatu perusahaan. Untuk menjaga tidak terjadi pemborosan dan penyalagunaan biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan harus menggunakan biaya seefisien dan se-efektif. Untuk itu perusahaan harus melakukan suatu perencanaan dan pengawasan biaya operasional dengan baik.

Menurut Murhadi (2013) mengemukakan biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), biaya iklan (*advertising expense*), biaya penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta perbaikan dan pemeliharaan (*repairs and maintenance expense*).. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan

Objek dalam penelitian ini adalah Hotel G Suites Surabaya yang terletak di Jalan Raya Gubeng Nomor 43, Surabaya. Hotel ini berjarak 8,6 kilometer dari Monumen Yos Sudarso, 700 meter dari Monumen Bambu Runcing, dan 700 meter dari Monumen Kapal Selam. Berkendara dari Hotel G Suites ke Bandara

Juanda, selang waktunya adalah 45 menit. Hotel berbintang tiga ini berdiri pada bulan Maret tahun 2014. Jumlah kamar yang beroperasi adalah sebanyak 111 kamar. Hotel ini dapat menyewakan sampai dengan 70 persen dari total kamar yang ada setiap bulannya. Hotel ini menyediakan fasilitas seperti fitness center, jacuzzi, sauna, massage service, sewa mobil dan 2 ruang meeting dengan kapasitas 30 hingga 100 orang. Hotel ini termasuk hotel yang baru karena baru berdiri yaitu pada bulan Maret tahun 2014, tetapi walaupun demikian hotel ini sudah menerapkan pengendalian internal. Hal ini terbukti dari adanya dokumentasi dan pencatatan serta pembagian tugas yang diimplementasikan melalui struktur organisasi.

Dari beberapa permasalahan tersebut maka peneliti mengambil judul **“Pengaruh Volume Penjualan Kamar Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih G Suites Hotel Surabaya”**.

Rumusan Masalah

Dari beberapa uraian diatas maka dapat di uraikan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah volume penjualan kamar secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?
2. Apakah biaya operasional secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?
3. Apakah volume penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?

Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini memiliki beberapa tujuan yaitu:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh volume penjualan kamar secara parsial terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh biaya operasional secara parsial terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya

Landasan Teori

Pengertian Volume Penjualan

Menurut Mulyadi (2015) volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Sedangkan menurut Rangkuti (2009) volume penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan menurut Daryono (2011) merupakan “Ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual

Pengertian Biaya Operasional

Menurut Werner Murhadi (2013) mengemukakan biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), biaya iklan (*advertising expense*), biaya penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta perbaikan dan pemeliharaan (*repairs and maintenance expense*). Menurut Jusuf (2008) mengemukakan biaya operasional sebagai berikut : “Biaya operasional atau biaya usaha (*Operating Expenses*) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas perusahaan sehari-hari”. Sedangkan menurut

Margaretha (2011) biaya Operasional (*operating expense*) adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional diluar kegiatan proses produksi termasuk didalamnya adalah (1) biaya penjualan dan (2) biaya administrasi dan umum”

Pengertian Laba Bersih

Menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa pengertian laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biayabiaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Sedangkan menurut Simamora (2013) pengertian laba bersih adalah: “Laba bersih yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu.” Sedangkan menurut Budi Rahardjo (2010) laba bersih atau laba bersih sesudah pajak penghasilan diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan

Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1 : Volume penjualan kamar secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya
- H2 : Biaya operasional secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya
- H3 : Volume penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya.

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut Sugiyono (2017), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas; obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah data laporan laba rugi G Suites Hotel Surabaya.

Sampel

Menurut Sugiyono (2017), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila 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 itu".

Teknik penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah didasarkan pada metode *non probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel, dengan menggunakan pendekatan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2017), *purvosive sampling* adalah sebagai berikut: "*Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu"

Sedangkan sampelnya diambil data dari bagian *accounting* pada G Suites Hotel Surabaya dalam kurun waktu 36 bulan. Terhitung mulai bulan Januari 2017 sampai Desember 2019

Definisi Operasional Variabel

A. Volume Penjualan (X1)

Dalam penelitian ini volume penjualan sebagai variabel independen atau bebas. volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

B. Biaya Operasional (X2)

Dalam penelitian ini biaya operasional merupakan variabel independen atau bebas. biaya Operasional (*operating expense*) adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional diluar kegiatan proses produksi termasuk didalamnya adalah (1) biaya penjualan dan (2) biaya administrasi dan umum.

C. Laba Bersih (Y)

Laba bersih diperoleh dengan mengurangkan laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan sebagai variabel dependen atau variabel terikat yang dihitung dalam periode bulan Januari 2016 sampai Desember 2019

Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data guna penelitian penulisan ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi-informasi yang diterima oleh penulis baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data yang relevan dengan penganalisisan masalah, yaitu:

1. Penelitian lapangan (*field research*) pada tahap ini penulis mengambil data-data sekunder berupa dokumen berbentuk laporan keuangan perusahaan berupa laporan penjualan dan laporan laba rugi G Suites Hotel Surabaya
2. Penelitian kepustakaan (*libraryresearch*). Penelitian kepustakaan (*Library Research*) dilakukan untuk memperoleh data ataupun teori yang dibutuhkan peneliti dalam melakukan penelitiannya. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan membaca literatur-literatur ataupun buku-buku yang memuat teori yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian serta dapat dilakukan dengan menggunakan media internet sebagai sarana tambahan dalam mencari informasi mengenai teori ataupun data-data yang diperlukan dalam menjawab permasalahan dalam penelitian yang dilakukan.

Sumber Dan Pengumpulan Data

Dalam penulisan laporan ini, jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan keuangan perusahaan. Sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder. Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung untuk mendapatkan informasi (keterangan) dari objek yang diteliti, biasanya data tersebut diperoleh dari tangan kedua baik dari objek secara individual (responden) maupun dari suatu badan (instansi) yang dengan sengaja melakukan pengumpulan data dari instansi-instansi atau badan lainnya untuk keperluan penelitian baru para pengguna".

Data sekunder Menurut Sugiyono (2017) adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dan menunjang penelitian ini. Dimana data diperoleh secara tidak langsung, artinya data-data tersebut berupa data yang telah diolah lebih lanjut dan data yang disajikan oleh pihak lain. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan-laporan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti yaitu data yang berkaitan

dengan penjualan, biaya operasional, dan laba bersih G Suites Hotel Surabaya. Data yang digunakan yaitu laporan keuangan laba rugi bulanan. Periode yang digunakan dari bulan Januari 2017 sampai Desember 2019.

Pembahasan

Dari analisis data yang dilakukan maka dapat diberikan garis besar sebagai pembahasan hasil penelitian yang merupakan jawaban dari masalah-masalah penelitian yang diajukan pada bab I sehingga dapat dipaparkan sebagai berikut :

- a. Mengetahui secara simultan, maka hasil pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji-F, diperoleh nilai F hitung sebesar $8.339E5$ dengan nilai sig sebesar $0,000$ maka berdasarkan hasil pengujian hipotesis bahwa nilai sig lebih kecil dari taraf signifikan. Karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $8.339E5 > F$ tabel $3,28$. Hal ini menunjukkan bahwa Penjualan (X_1), Biaya Operasional (X_2) secara simultan atau bersama sama berpengaruh terhadap Laba Bersih (Y) G Suites Hotel Surabaya.

Atas dasar kajian teoritis yang mendukung penelitian ini yaitu Menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa pengertian laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biayabiaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Sedangkan menurut Simamora (2013) pengertian laba bersih adalah: "Laba bersih yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu.

Dari keadaan G Suites Hotel Surabaya sudah mampu untuk melakukan pembiayaan operasional serta meningkatkan volume penjualan sehingga berpengaruh terhadap keuntungan atau laba perusahaan.

- b. Mengetahui secara parsial, maka pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji-t diperoleh nilai t hitung pada variabel volume penjualan (X_1) sebesar $1,127E3$ dengan nilai sig sebesar $0,000$ sehingga variabel X_1 memiliki nilai sig lebih kecil dari taraf signifikan, Karena nilai signifikansi atau p value $0,000 < 0,05$ dan t hitung $1,127E3 > t$ tabel $2,034$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel volume Penjualan (X_1) berpengaruh terhadap Laba Bersih (Y). Sedangkan nilai t hitung pada variabel biaya operasional (X_2) sebesar $-7,614$ dengan nilai sig sebesar $0,000$ sehingga variabel (X_2) memiliki nilai sig lebih kecil dari taraf signifikan, Karena nilai signifikansi atau p value $0,000 < 0,05$ dan t hitung $(-442.391) < -t$ tabel $(-2,034)$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel Biaya Operasional (X_2) berpengaruh terhadap Laba Bersih (Y). Maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial penjualan dan biaya operasional secara signifikan berpengaruh terhadap laba bersih (Y) G Suites Hotel Surabaya.

Sesuai kajian teori pendukungnya bahwa volume penjualan (X_1) berpengaruh terhadap laba atau keuntungan perusahaan, hal ini sesuai pendapat (Brigham dan Houston, 2012). Sebuah perusahaan yang penjualannya relatif stabil akan aman dalam mengambil lebih banyak hutang dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi daripada perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Peningkatan penjualan dapat meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendapatan dan laba perusahaan. .

Kajian teori terhadap biaya operasional (X_2) yang juga memiliki pengaruh terhadap laba atau keuntungan yaitu Pada jurnal Wisesa,dkk (2013) suatu perusahaan pada umumnya terdapat laporan laba rugi yang didalamnya terdapat unsur - unsur biaya operasi yang mempengaruhi laba rugi usaha

suatu perusahaan. Apabila pendapatan yang lebih besar dari biaya operasi yang dikeluarkan maka akan terjadi laba usaha. Dan apabila pendapatan usaha lebih kecil dari biaya operasi yang dikeluarkan maka akan terjadi rugi operasional atau terjadi penurunan pada laba yang akan didapatkan. Agar perusahaan memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menekan biaya operasional, dan demikian jelaslah terlihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi laba rugi usaha adalah biaya operasi

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian penelitian dapat ditarik dua kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan kamar secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih *G Suites* Hotel Surabaya.
2. Biaya operasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih *G Suites* Hotel Surabaya.
3. Volume Penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih *G Suites* Hotel Surabaya

Saran

a. Bagi Akademis

Secara akademis volume penjualan dan biaya operasional memiliki korelasi yang positif terhadap laba, yang berarti bahwa meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya operasional dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan demikian, pihak perusahaan perlu meningkatkan penjualan dan menekan biaya operasional melalui perencanaan anggaran serta strategi marketing yang baik.

b. Bagi Pengembangan Pengetahuan

Bagi pengembangan pengetahuan bahwa volume penjualan dan biaya operasional berbanding terbalik sehingga apabila volume penjualan tinggi maka agar dapat laba yang maksimal biaya operasional harus ditekan serendah-rendahnya, oleh karena itu diperlukan adanya anggaran untuk mengontrol biaya operasional.

c. Bagi Praktis

Secara praktis dilapangan bahwa perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan secara maksimal dengan berbagai strategi *marketing* seperti meningkatkan promosi, *up-selling*, membuat promo-promo yang menarik pelanggan serta strategi marketing yang lainnya guna meningkatkan penjualan.

Daftar Pustaka

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Arikunto, S. 2016. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bastian, Indra.2010.Akuntansi Sektor Publik Suatu Pengantar Edisi Ketiga. Penerbit Erlangga :Jakarta
- Brian Purba, Dody. 2012. Analisa Laba dan Laba Operasional Terhadap Kebijakan Dividen Kas. Skripsi, Depok : Program Studi S1 Ekstensi Depok
- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2014. Akuntansi Biaya. Diterjemahkan oleh Krista. Buku 1. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat
- Daryono. 2011. Manajemen Pemasaran. Bandung: CV. Yrama Widya
- Ghozali, Imam. 2013. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi Ketujuh. : Badan Penerbit Universitas Diponegoro Semarang

- Hanafi, Mamduh dan Abdul Halim, 2012, Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: (UPP) STIM YKPN.
- Hanafi, Mahmud M. 2010. Manajemen Keuangan. Cetakan ke lima. Yogyakarta: BPFE
- Harahap Sofyan Syafri (2011), Teori Akuntansi Edisi Revisi 2011. Jakarta: Rajawali Pers.
- Jumingan 2011. Analisa Laporan Keuangan Cetakan Keempat. Bandung: Bumi Aksara
- Jusuf, Jopie. 2008. Analisis Kredit untuk Account Officer. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kasmir*, 2011, "Analisis Laporan Keuangan", Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Kotler*, Philip. (2009). Manajemen Pemasaran (Marketing Management) (Edisi. 13). U.S.A : Pearson Prentice Hall
- Lau, Peter dan Nelson, Lam. 2014. Akuntansi Keuangan (Intermediate Financial Reporting) : Perspektif Ifrs Buku 2. Salemba Empat. Jakarta
- Margaretha, Farah. 2011. Manajemen Keuangan untuk manajer nonkeuangan. Jakarta: Erlangga
- Mardiasmo. 2011. Perpajakan EdisiRevisi. Andi. Yogyakarta
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Murhadi, Werner R, 2013. Analisis Laporan Keuangan. Proyeksi dan Valuasi Saham. Jakarta. Salemba Empat.
- Mursyidi. 2010. Akuntansi Dasar. Bogor: Ghalia Indonesia
- Nafarin, M. 2009. Penganggaran Perusahaan. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Rahardjo, Budi. (2010). Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rangkuti, Freddy. 2009 Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Integrated Marketing Comunication, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Samryn, L.M., 2012, Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Simamora, Henry. 2013. Pengantar Akuntansi II. Jakarta: Bumi Aksara
- Siregar, Baldric, Bambang Suropto, Dodi Hapsori. dkk. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat
- Sopiah dan Etta Mamang Sangadji. 2016. Salesmanship (Kepenjualan). Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Subramanyam. K. R dan John J. Wild. 2014. Analisa Laporan Keuangan. Penerjemah Dewi Y. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta,
- Sunyoto*, Danang. 2016. Metodologi Penelitian Akuntansi. Bandung: PT Refika. Aditama
- Swastha, Basu 2014, Manajemen Penjualan Edisi 3, BPFE Yogyakarta
- Swastha Basu, Dharmesta dan Irawan, 2012, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta
- Zulkarnain 2012, Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual, Yogyakarta: Graha Ilmu