

---

## **Analisa Faktor Penentu Harga Jual Pada PT. Sumber Sentuhan Emas**

**Siswati Rachman<sup>✉1</sup>, Nur Fadny Yuliani<sup>2</sup>, Imran Tahalua<sup>3</sup>**

<sup>1,2</sup> Politeknik Lp3i Makassar

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses dan metode penentuan harga jual rumah pada PT Sumber Sentuhan Emas. Jenis penelitian yang digunakan adalah deksriptif kuantitatif yaitu penulisan menggambarkan hasil observasi dan menganalisa data-data yang diperoleh dilapangan. Penulisan tugas akhir ini merupakan hasil penelitian yang dilakukan pada bulan Juni sampai Juli 2022. Setelah melakukan analisa dan pembahasan masalah, penulis memperoleh kesimpulan bahwa pada PT Sumber Sentuhan emas, adapun proses penentu harga jual rumah dihitung berdasarkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead untuk tipe 60 adalah Rp. 614.353.208,5 dan tipe 75 adalah Rp. 916.359.305,00. Sedangkan metode penentu harga jual rumah yang dihitung berdasarkan metode harga jual normal maka diperoleh harga jual sebesar Rp. 814.353.208,5 untuk tipe 60 dan Rp. 1.266.359.305,00 untuk tipe 75. Sedangkan untuk metode cost plus pricing diperoleh harga jual rumah sebesar Rp. 921.529.812,75 untuk tipe 60 dan Rp. 1.374.538.957,5 untuk tipe 75.

**Kata Kunci:** *Harga jual. Harga pokok produksi. Cost plus pricing*

Copyright (c) 2022 Siswati Rachman

---

<sup>✉</sup> Corresponding author :

Email Address : [sisrachman@gmail.com](mailto:sisrachman@gmail.com)

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan perekonomian serta kemajuan di bidang teknologi dewasa ini telah mengakibatkan timbulnya berbagai jenis industri, baik yang bersifat perusahaan nasional maupun perusahaan multinasional. Perkembangan tersebut berperan untuk memanfaatkan kebutuhan masyarakat. Hal ini telah membawa pengaruh yang cukup besar terhadap pertumbuhan berbagai jenis industri, seperti terlihat dewasa ini. Timbulnya berbagai jenis industri, membutuhkan pengelolaan yang baik, mulai dari bahan baku ke bahan jadi sampai dalam pemasarannya.

Teori ekonomi, harga, nilai, dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhannya, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Perekonomian kita bukan sistem barter, maka untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang, dan istilah yang dipakai adalah harga. Jadi, harga adalah nilai yang dinyatakan dalam uang (Nickles dan William)

Suatu perusahaan yang berorientasi profit, disamping untuk memenuhi permintaan konsumen dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya harus juga memperhatikan berbagai faktor seperti penghasilan dan biaya. Dalam upaya mencari

laba yang sebesar-besarnya (keuntungan) perusahaan harus mampu menjual dalam jumlah yang besar dan tingkatan harga tertentu.

Penjualan yang dilakukan perusahaan ditentukan oleh permintaan konsumen terhadap barang yang dijual dan salah satu yang mempengaruhi permintaan konsumen dalam suatu barang adalah harga jual barang yang bersangkutan. Apalagi jumlah perusahaan yang semakin banyak bergerak dalam bidang yang sama, dimana terdapat banyak penjual konsumen mempunyai banyak pilihan terhadap barang yang dibutuhkan berdasarkan

harga dan tingkat kepuasan yang diperoleh dan barang-barang yang dibelinya (Robbins dan Coulter).

Sering terjadinya dalam penetapan harga jual perusahaan tidak melakukan kalkulasi terhadap biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan. Karena hasil produksi langsung diserahkan ke bagian pemasaran untuk menetapkan harga jual, sehingga bagian pemasaran dalam menetapkan harga jual tanpa memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan produksi tersebut.

Sehubungan dengan uraian tersebut, maka salah satu kebijakan perusahaan untuk mencapai keuntungan adalah dengan cara analisis penetapan harga jual barang. Penetapan harga jual barang merupakan profit planning approach yang didasarkan pada hubungan antara volume penjualan, laba dan pembiayaan (Mursyidi). Oleh karena itu, perusahaan harus mampu dalam menetapkan harga jual sebagai pedoman dalam menentukan kebijaksanaan dalam bidang penjualan maupun di bidang perencanaan laba perusahaan dengan kebijakan harga jual dapat di pertimbangkan harga pasar dan kondisi sosial konsumen.

Analisis penetapan harga jual merupakan suatu masalah ketika perusahaan akan menentukan harga pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan suatu produk atau barang yang baru, ketika perusahaan ingin memperkenalkan produk atau barangnya ke saluran distribusi atau ke daerah baru, harus memutuskan posisi produknya untuk mutu dan harga. Dalam penentuan harga pokok per unit memang rumit, karena semuanya harus di pertimbangkan terlebih dahulu terhadap unsur-unsur yang terkait menyangkut masalah biaya (Mursyidi).

Penetapan harga jual terlebih dahulu harus menetapkan biaya per unit produk yang di hasilkan dan telah memperhitungkan seluruh elemen-elemen biaya. Tanpa mengetahui harga per unit produk harga jual tidak mungkin dapat di tentukan. Kondisi ini berlaku juga bagi developer/pengembang perumahan

Dalam penentuan harga jual unit rumah pihak pengembang memiliki peranan yang penting. Sebelum menetapkan harga jual unit rumah, pihak

pengembang perlu mengkalkulasi dengan cermat agar semua unit rumah pada perumahan laku terjual. Selain itu, harga jual unit rumah yang ditetapkan dapat diterima oleh pengembang melebihi biaya-biaya yang dikeluarkan dan harga tersebut juga dapat diterima oleh konsumen. Oleh sebab itu, harga jual adalah faktor utama yang wajib diperhatikan pihak pengembang karena harga jual rumah merupakan acuan pertimbangan pemilihan rumah oleh pembeli, disamping berbagai fasilitas yang ditawarkan (Hernanto dan Zulkifly).

Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti beroperasi atau

akan mengganggu pertumbuhan perusahaan untuk menghindari kerugian. Dengan demikian, adalah merupakan tanggung jawab manajer penentu harga jual, untuk menetapkan harga jual produk atau jasa yang dapat memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

PT. Sumber Sentuhan Emas merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bisnis perumahan. PT. Sumber Sentuhan Emas membangun sendiri perumahan yang mereka dirikan dengan konsep modern dengan memakai gaya minimalis pada desain huniannya dengan tetap memperhatikan keseimbangan hunian dan lingkungan agar terciptanya penataan pemukiman yang asri dan nyaman di tengah peningkatan pertumbuhan penduduk di Kota Makassar.

### **Pemanfaatan Harga Pokok Penjualan (HPP) Terhadap Peningkatan Volume Penjualan**

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Hal ini tidaklah mengherankan karena dengan laba suatu perusahaan dapat mempertahankan hidupnya dan memperluas usahanya. Selain itu keberhasilan suatu perusahaan sering kali dinilai dari tingkat laba yang dihasilkan. Untuk itu biaya produksi harus dicatat dengan baik dan dihitung dengan benar sehingga dapat menghasilkan harga pokok produk yang tepat. Dengan demikian perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif, yang dapat mengoptimalkan laba sekaligus memenuhi tuntutan konsumen. Agar manajemen dapat menggunakan biaya secara efisien, maka ia memerlukan informasi biaya yang handal (Azhar, 2014)

Witjaksono (2013) menjelaskan untuk memperoleh informasi harga pokok yang tepat dibutuhkan suatu metode yang tepat untuk mengakumulasi biaya-biaya yang terjadi. Ada dua metode perhitungan harga pokok yang umum digunakan, yaitu process costing method (metode harga pokok proses), dan job order costing method (metode harga pokok pesanan).

Metode harga pokok proses, harga pokok setiap produk dihasilkan dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tertentu dengan jumlah yang dihasilkan dalam periode tersebut. Metode harga pokok proses umumnya digunakan pada perusahaan yang menghasilkan produk sejenis sedangkan

dalam metode harga pokok pesanan, biaya produksi dikumpulkan untuk masing-masing pesanan. Metode harga pokok pesanan biasanya banyak dipakai untuk perusahaan yang memproduksi produk sesuai pesanan dimana harga pokok pesanan yang satu akan berbeda dengan harga pokok pesanan yang lain yang memiliki spesifikasi yang berbeda. Dengan metode harga pokok pesanan dimuka perusahaan dapat menghitung harga pokok sebelum proses produksi dilaksanakan, sehingga dapat diajukan harga penawaran yang tepat kepada calon pemesan. Untuk itu dibutuhkan informasi biaya produksi yang akurat dan tepat waktu, sehingga perhitungan harga pokok pesanan dimuka ini dapat dilakukan dengan baik.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler

(2012) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

## METODE PENELITIAN

Adapun yang menjadi obyek penelitian ini adalah pada PT. Sumber Sentuhan Emas, yakni sebuah perusahaan yang bergerak di bidang properti yang berlokasi di Jl. Sungai Limboto, Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yakni suatu analisis yang dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang diperoleh dari obyek penelitian. Dimana penelitian ini menguraikan proses menentukan harga jual perumahan dan metode penjualan yang digunakan pada PT. Sumber Sentuhan Emas.

## HASIL PENELITIAN

### Metode Penetapan Harga Jual Rumah Pada PT. Sumber Sentuhan Emas

Penetapan harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Ada tiga metode penentuan harga jual menurut Mulyadi (2012) yaitu 1) Penentuan harga jual normal (normal pricing), 2) Cost Plus Pricing, 3) Penentuan harga jual per unit. Namun pada sub bab ini, peneliti menentukan metode penetapan harga jual rumah berdasarkan pada harga jual normal dan cost plus pricing.

#### 1. Harga Jual Normal (Normal Pricing)

Untuk penentuan harga jual normal, harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase mark-up (tambahan di atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu. Sebelum dilakukan analisis penentuan harga jual pada PT Sumber Sentuhan Emas, berikut harga pokok rumah untuk tipe 60 :

Alokasi Harga Proyek	: 6.143.532.085,00
Harga Pokok	: 614.353.208,5
Nilai Jual	: 8.143.532.085,00
Harga jual rumah	: 814.353.208,5

Selanjutnya untuk mengetahui nilai mark-up yang dilakukan oleh PT. Sumber Sentuhan Emas melalui selisih antara harga jual dengan harga pokok sebagai berikut.

$$Mark\ up = \frac{Return\ yang\ digunakan\ atas\ aktivitas\ yang\ ditanam - Biaya\ nonproduksi}{Volume\ penjualan \times Biaya\ produksi}$$

$$\begin{aligned} \text{Mark up proyek} &= 8.143.532.085,00 - 6.143.532.085,00 \\ &= 2.000.000.000,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \frac{2.000.000.000,00}{10 \text{ unit}} \\ \text{Mark up proyek per unit} &= \frac{2.000.000.000,00}{10 \text{ unit}} \\ &= 200.000.000,00 \\ & \frac{200.000.000,00}{614.353.208,5} \times 100\% \\ \text{Presentase Mark up} &= \frac{200.000.000,00}{614.353.208,5} \times 100\% \\ &= 32,5546\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diketahui bahwa persentase mark-up yang diinginkan oleh PT Sumber Sentuhan Emas berdasarkan hasil penjualan adalah sebesar 32,5546% sehingga jika menggunakan rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini: Harga jual per unit = biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit + (persentase *mark-up* x biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit)

$$\begin{aligned} &= 614.353.208,5 + (32,5546263\% \times 614.353.208,5) \\ &= 614.353.208,5 + 200.000.000,00 \\ &= 814.353.208,5 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut didapatkan bahwa harga jual per unit pada PT. Sumber Sentuhan Emas yaitu sebesar 814.353.208,5

Adapun harga pokok rumah untuk tipe 75 :

Alokasi Harga Proyek	: 9.163.593.050,00
Harga Pokok	: 916.359.305,00
Nilai Jual	: 12.663.593.050,00
Harga jual rumah	: 1.266.359.305,00

Selanjutnya untuk mengetahui nilai mark-up yang dilakukan oleh PT.Sumber Sentuhan Emas melalui selisih antara harga jual dengan harga pokok sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Mark up proyek} &= 12.663.593.050,00 - 9.163.593.050,00 \\ &= 3.500.000.000,00 \\ & \frac{3.500.000.000,00}{916.359.305,00} \times 100\% \\ \text{Mark up proyek per unit} &= \frac{3.500.000.000,00}{10 \text{ unit}} \\ &= 350.000.000,00 \\ & \frac{350.000.000,00}{916.359.305,00} \times 100\% \\ \text{Presentase Mark up} &= \frac{350.000.000,00}{916.359.305,00} \times 100\% \end{aligned}$$

$$= 38,19462498\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diketahui bahwa persentase mark-up yang diinginkan oleh PT Sumber Sentuhan Emas berdasarkan hasil penjualan adalah sebesar 38,19462498% sehingga jika menggunakan rumus. perhitungan harga jual atas dasar biaya dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini:

Harga jual per unit = biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit + (persentase *mark-up* x biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit)

$$= 916.359.305,00 + (38,19462498\% \times 916.359.305,00)$$

$$= 916.359.305,00 + 350.000.000,00$$

$$= 1.266.359.305,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut didapatkan bahwa harga jual per unit pada PT. Sumber Sentuhan Emas yaitu sebesar 1.266.359.305,00

### Cost Plus Pricing

Cost plus pricing adalah proses penentuan harga jual dengan cara menghitung biaya produksi perunit, memutuskan beberapa laba yang diinginkan, kemudian menentukan harga jual (Garison dkk (2013:125)). Sementara itu, mark-up yang diinginkan perusahaan adalah 50% dengan pertimbangan bahwa biaya adanya perubahan-perubahan biaya operasional dan biaya tidak langsung seiring berjalannya waktu. Dengan demikian, harga jual per unit untuk rumah tipe 60 dapat ditentukan sebagai berikut: Harga jual per unit = biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit + (persentase mark-up X biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit)

$$= 614.353.208,5 + (50\% \times 614.353.208,5)$$

$$= 614.353.208,5 + 307.176.604,25$$

$$= 921.529.812,75$$

Dengan demikian, harga jual rumah setiap unit yang menggunakan cost plus pricing kepada perusahaan adalah sebesar 921.529.812,75 per unit sehingga laba dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan (10 Unit X 921.529.812,75) = 9.215.298.127,5 Harga Pokok

(10 Unit X 614.353.208,5) = 6.143.532.085,00

Laba Kotor = 3.071.766.069,5

### Kebijakan Penetapan Harga Jual PT. Sumber Sentuhan Emas

Pengumpulan biaya produksi perusahaan menggunakan metode harga pokok pesanan (job order cost method), dimana semua biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok persatuan produksi yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan dengan jumlah satuan produk dalam pesanan. PT Sumber Sentuhan Emas menggunakan kebijakan penetapan harga berdasarkan pokok pesanan dikarenakan adanya perubahan-perubahan yang terjadi pada biaya-biaya produksi dan biaya tidak langsung lainnya. Dalam hal ini semua biaya dihitung untuk masing-

masing pekerjaan tipe rumah yang dibangun PT. Sumber Sentuhan Emas pada tahun 2020 memproduksi rumah tipe 60 dan tipe 75. Perusahaan memperhitungkan tiga elemen biaya, yaitu biaya bahan baku, dan biaya tidak langsung untuk masing-masing tipe. Dari hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Sumber Sentuhan Emas mengenai harga pokok masing-masing tipe rumah telah dikeluarkan dan dihitung oleh perusahaan mencakup biaya langsung dan biaya tidak langsung.

## SIMPULAN

Proses penentuan harga jual rumah pada PT Sumber Sentuhan Emas adalah berdasarkan pada unsur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Harga pokok rumah per unit berdasarkan penentuan tersebut adalah Rp. 614.353.208,5 untuk tipe 60 dan Rp. 916.359.305,00 untuk tipe 75

Penentuan harga jual rumah dengan menggunakan metode harga jual normal dan cost plus pricing. Harga jual rumah dengan metode harga jual normal yaitu sebesar Rp. 814.353.208,5 untuk tipe 60 dan Rp. 1.266.359.305,00 untuk tipe 75 sedangkan dengan menggunakan metode cost plus pricing yaitu berdasarkan biaya produksi, maka diperoleh harga jual sebesar Rp. 921.529.812,75 untuk tipe 60 dan Rp. 1.374.538.957,5 untuk tipe 75 Kebijakan yang dilakukan oleh PT Sumber Sentuhan Emas dalam penetapan harga jual rumah yaitu dengan menggunakan job order cost method dikarenakan adanya perubahan-perubahan pada biaya langsung dan tidak langsung pada saat pengerjaan proyek.

## Referensi :

- Abdullah, T, dan Tantri, F. 2012. Manajemen Pemasaran. Rajagrafindo Persada. Depok
- Azhar, S. 2014. Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya
- Kotler, K. 2012. Marketing Management, 14th. Alih bahasa Bob Sabran, MM. Indonesia: Person Education.
- Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi Kelima Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen Informasi Untuk pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga.
- Aris, M., Al Munawwarah, R., Azis, M., & Sani, A. (2021). PENGARUH TUNJANGAN SERTIFIKASI, MOTIVASI DAN KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP KINERJA GURU DI SMKN 4 SOPPENG. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 1(1).
- Hasbi, H., Mulyadi, A., Mustari, M., & Ilyas, G. B. (2021). PENGARUH KOMPETENSI PEDAGOGIK, DISIPLIN KERJA, DAN KONDISI LINGKUNGAN SEKOLAH TERHADAP KINERJA GURU SMA NEGERI 1 SOPPENG. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(1).
- Tamsah, H., Ilyas, G., Nur, Y., Yusriadi, Y., & Asrifan, A. (2021). Uncontrolled consumption and life quality of low-income families: A study of three major tribes in south Sulawesi. *Management Science Letters*, 11(4), 1171-1174.
- YASIN, S. N., Ilyas, G. B., FATTAH, M. N., & PARENDEN, A. (2021). PENGARUH PENGALAMAN KERJA, PENDIDIKAN DAN PELATIHAN (DIKLAT) DAN TINGKAT PENDIDIKAN TERHADAP KINERJA PEGAWAI DI DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN SOPPENG. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(1).
- Indriasari, D. P., & Sani, A. (2019). Pengendalian Manajemen Pupuk Subsidi. *Jurnal Aplikasi Manajemen & Kewirausahaan MASSARO*, 1(1).
- Sani, A., & Karim, A. (2022). Dampak terjadinya pandemic covid-19 terhadap penjualan

- minuman sarabba di Kota Makassar. YUME: Journal of Management, 5(1), 359-368.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Ahral, A., Ilyas, G. B., & Mulat, T. C. (2019). Pengaruh Kualitas Penyuluh Dan Pendidikan Terhadap Perilaku Hidup Bersih Dan Sehat Melalui Pemahaman Masyarakat Di Wilayah Kerja Puskesmas Caile Kabupaten Bulukumba. YUME: Journal of Management, 2(3).
- Sani, A. (2016). Penerapan Otomasi dalam Meningkatkan Kualitas Layanan Sirkulasi (Circulation Services) di UPT Perpustakaan UIN Alauddin Makassar (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Firman, A., Mustapa, Z., Ilyas, G. B., & Putra, A. H. P. K. (2020). Relationship Of TQM On Managerial Performance: Evidence From Property Sector in Indonesia.
- Majid, A., & Sani, A. (2016). The effect of training and supervision of the head room on the performance of executive nurse room hospital surgical, hospital Tk. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A. (2018). Analisis Pengaruh Kompetensi, Disiplin Kerja, dan Lingkungan Kerja Fisik Terhadap Kinerja Pegawai (Studi Pada Pegawai Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Kebumen). *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 10(2), 1-14.
- Febrian, W. D., Diwyartha, N. D. M. S., Pratama, I. W. A., Eddy, I. W. T., Ruswandi, W., Purba, R. R., ... & Sarjana, S. (2022). *Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Get Press.
- Tamsah, H., Ilyas, G. B., Nur, Y., & Farida, U. (2019). The resilience of poor families and their effects on Poverty: A grounded research approach. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 21(6), 1-5.
- ISNAINI, D. B. J., DANILWAN, Y., MANSUR, D. M., ILYAS, G. B., MURTINI, S., & TAUFAN, M. Y. (2021). Perceived Distribution Quality Awareness, Organizational Culture, TQM on Quality Output. *Journal of Distribution Science*, 19(12), 1-14.
- Kadir, S., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2018). Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan Maraja Tour Plan. *Jurnal Mirai Management*, 3(2), 1-17.
- Muchzen, M., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Melalui Motivasi dan Disiplin Kerja Pegawai Kantor Unit Penyelenggara Pelabuhan Garongkong Kabupaten Barru. YUME: Journal of Management, 2(1).
- Al Munawwarah, R., & Ilyas, G. B. (2022). Analisis Kompetensi Guru dan Sarana Prasarana terhadap Prestasi Belajar Siswa. YUME: Journal of Management, 4(3).
- Asna, F., Kadir, I., & Ilyas, G. B. (2018). PENGARUH PENGETAHUAN, PRILAKU, DAN PARTISIPASI TERHADAP PROGRAM STOP BUANG AIR BESAR SEMBARANGAN (BABS) DI DESA BOJO KECAMATAN MALLUSETASI KABUPATEN BARRU. YUME: Journal of Management, 1(3).
- Suyatna, I., Riadi, R. I., Feriyanto, I. J., Gunawan, B. I., Sasono, R. R., & Rafii, A. (2019, November). Determination of water quality condition from water samples around location of ship to ship transfer of coal in Balikpapan, East Kalimantan, Indonesia. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 348, No. 1, p. 012067). IOP Publishing.
- Darwis, D., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). PENGARUH KOMPETENSI DAN SARANA PRASARANA TERHADAP KINERJA DOSEN MELALUI PROSES PEMBELAJARAN DI AKADEMI ILMU PELAYARAN AIPI MAKASSAR. YUME: Journal of Management, 2(1).
- Faridav, U., Yusriadi, Y., & Saniv, A. (2021). The Family Hope Program (PKH) Collective

- Partnership among Beneficiary Families (KPM) For Healthy Living through the Clean Friday Campaign. *Indian Journal of Forensic Medicine & Toxicology*, 15(2).
- Gunawan, B. I. (2019, February). Socioeconomic and institutional factors affecting the sustainable development for fisheries in Bontang City, Indonesia. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 236, No. 1, p. 012133). IOP Publishing.
- Hidayat, A., Mattalatta, S., & Sani, A. (2020). PENGARUH KOMPETENSI TERHADAP KINERJA MELALUI KEPUASAN KERJA PADA DINAS SOSIAL KOTA MAKASSAR. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 202-212.
- Setiawan, I. P., Liong, H., & Sani, A. (2020). Pengaruh Pelatihan, Kompetensi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Dosen Pada Stia Al-Gazali Barru Kabupaten Barru. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 213-224.
- Supriadi, S., Sani, A., & Setiawan, I. P. (2020). Integrasi Nilai Karakter dalam Pembelajaran Keterampilan Menulis Siswa. *YUME: Journal of Management*, 3(3), 84-94.
- Gunawan, B. I. (2016). PENGARUH PROFESIONALISME, KREDIBILITAS, RESPONSIF, DAN TIM WORK TERHADAP KEPUASAN KERJA PEGAWAI PADA DINAS KEPENDUDUKAN DAN CATATAN SIPIL KABUPATEN GOWA. *Jurnal Mirai Management*, 1(1), 50-75.
- Muzakir, M., & Gunawan, B. I. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Keperawatan, Fasilitas Dan Minat Terhadap Kepuasan Pasien Di Ruang Rawat Inap RSUD Wisata Uit Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 2(1), 30-44.
- Anis, A. L., Ilyas, G. B., & Kadir, I. (2018). Pengaruh Aplikasi Sistem Manajemen Informasi Objek Pajak, Motivasi Kerja dan Tingkat Pendidikan terhadap Kinerja Aparatur Pajak di Kantor BPKD Kabupaten Soppeng. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 48-65.
- Ermi, E., Ilyas, G. B., & Tasmin, H. (2018). Pengaruh Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah, Kompetensi Sumberdaya Manusia dan Sarana Prasarana terhadap Kualitas Laporan Keuangan pada Dinas Sosial Kabupaten Bantaeng. *YUME: Journal of Management*, 1(2).
- Jumhariyani, J., Ilyas, G. B., & Munir, A. R. (2018). Persepsi Kualitas Jasa Layanan Perizinan terhadap Inovasi pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) Kabupaten Bantaeng. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 266-288.
- Rasyid, A. E., Ilyas, G. B., & Azis, M. (2018). Analisis Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Melalui Kualitas Kerja Pegawai Se-Kecamatan Manggala Kota Makassar. *YUME: Journal of Management*, 1(3).
- Surasdiman, S., Ilyas, G. B., & Azis, M. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas Dan Pengetahuan Terhadap Kepuasan Pasien Di Puskesmas Batu-Batu Kabupaten Soppeng. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Zulkifli, A. A., Pananrangi, R., & Ilyas, G. B. (2019). ANALISIS PENGARUH DISIPLIN KERJA DAN PELATIHAN TERHADAP KINERJA PEGAWAI POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Hatta, M., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). Pengaruh Kemampuan dan Sikap terhadap Kinerja Guru Melalui Motivasi Kerja di Madrasah Aliyah Kabupaten Maros. *Jurnal Mirai Management*, 4(1), 1-16.
- Munir, A. R., Maming, J., Kadir, N., Ilyas, G. B., & Bon, A. T. (2019). Measuring the effect of entrepreneurial competence and social media marketing on small medium enterprises' competitive advantage: a structural equation modeling approach. In *International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*. <https://www.researchgate.net/publication/335840479>.
- Kule, Y., Ilyas, G. B., & Tamsah, H. (2018). Pengaruh Kepemimpinan, Kompensasi dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Dosen Pada Amik Luwuk Banggai. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 221-239.
- Imron, A., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2018). Pengaruh Disiplin Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Melalui Kemampuan Kerja Pegawai Kantor Unit Penyelenggara

Pelabuhan Garongkong Kabupaten Barru. YUME: Journal of Management, 1(3).

Salman, K, R. 2013. Akuntansi Biaya: Pendekatan Product Costing. Cetakan Pertama. Jakarta: Akademia Permata

Simamora. 2012. Akuntansi Manajemen. Edisi ketiga, cetakan pertama. Yogyakarta: Star Gate Publisher.

Siregar, B, dan Suripto, B. 2013. Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat. Suhada, R, S. 2013. Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Total Penjualan

Produk Belsoap Pada PT. Galenium Pharmasia Laboratories. Jakarta Selatan. (Online). [http: rini.blogspot.co.id](http://rini.blogspot.co.id).

Wijaksono Armanto. 2013. Akuntansi Biaya. Edisi revisi, cetakan pertama. Jakarta: Graha Ilmu.