

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Pada Perusahaan Pt. Mitra Adil Pratama (Green Bulurokeng Residence) Makassar, Sulawesi Selatan

Muhammad Resa Bikrasah^{1*}, Abdul Rahman Mus², Muhammad Syafi'i A. Basalamah³

Email korespondensi: bangbang77most@gmail.com

^{1*}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia

^{2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi secara signifikan terhadap pendapatan laba perusahaan PT. Mitra Adil Pratama. Penelitian ini dilaksanakan di lokasi kantor PT. Mitra Adil Pratama dengan sampel sebanyak 60 sampel. Metode analisis yang digunakan, yaitu analisis statistik deskriptif, regresi linear berganda, uji hipotesis yang terdiri dari uji F dan uji T, uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas dengan menggunakan SPS versi 20 for windows. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *Biaya* (X1), *Harga Jual* (X2), dan *Volume Penjualan* (X3) berpengaruh positif parsial secara signifikan dan berpengaruh simultan terhadap perolehan laba pada PT. Mitra Adil Pratama Makassar.

Kata Kunci: *Biaya; Harga Jual; Volume Penjualan; Laba*

 This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai, baik berupa laba yang maksimal, kelangsungan hidup, pertumbuhan perusahaan, maupun menciptakan kesejahteraan anggota masyarakat. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan biasanya digunakan sebagai tolak ukur sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaannya. Menurut Kasmir (2012, hal. 302) Laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi. Angka laba biasanya dilaporkan dalam laporan laba-rugi selama satu periode bersamaan dengan komponen lainnya seperti pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Perusahaan yang memiliki laba yang relatif stabil memungkinkan untuk memprediksi besarnya estimasi laba di masa yang akan datang dan perusahaan ini biasanya akan membayar persentase yang lebih tinggi dari labanya sebagai dividen di bandingkan perusahaan dengan laba berfluktuasi. (Agustina, 2016).

Untuk dapat memperoleh laba yang maksimal, maka perusahaan harus dapat mengoperasikan semua aktivitas perusahaan dengan maksimal juga. Besar kecil laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dan volume penjualan. Oleh sebab itu seorang manajer harus bisa memahami, mengetahui dan mengkombinasikan faktor-faktor tersebut agar dapat mendapatkan laba yang optimal.

Harga penjualan merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa.

Menurut Basu Swastha DH (2004 : 403) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Menurut Kotler (1993 dalam Putu Agus, 2015), volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan. 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. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Rudianto (2013, hal.87) adalah "Keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan manajer dan pengawasan pemerintah". Biaya merupakan salah satu sumber informasi yang penting dalam analisis strategik perusahaan. Pada dasarnya masalah yang sering timbul adalah perencanaan biaya yang kurang sesuai dengan apa yang terjadi sesungguhnya (realisasi biaya). Besar kecilnya biaya akan berpengaruh langsung pada perhitungan laba rugi yang diperoleh pada akhir periode karena biaya itu sendiri merupakan unsur perhitungan laba rugi.

Oleh karena itu perusahaan harus mengeluarkan biaya yang sedikit untuk pengendalian biaya dan harus terus ditingkatkan agar perusahaan dapat mengoptimalkan biaya dan terus meningkatkan penjualan agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimal karena biaya sangat mempengaruhi perusahaan. Biaya diperlukan perusahaan untuk mendapatkan informasi yang berguna bagi perusahaan, salah satu diantaranya adalah agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat kualitas yang dapat meningkatkan profitabilitas biaya khususnya dalam pasar yang memiliki persaingan yang sangat ketat.

Lalu PT. Mitra Adil Pratama berdiri pada tahun 2013 dibulan Desember yang dibentuk Muhammad Iqbal sebagai perusahaan pengembang rumah layak huni juga ikut serta dalam jasa pengembangan perumahan, dan terus berusaha mengembangkan memenuhi kebutuhan rumah layak huni. PT. Mitra Adil Pratama yang bertempat di jalan Daeng Ramang kecamatan biringkanaya. Mereka memiliki visi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat mendapatkan rumah layak huni.

Kemudian mereka (PT. Mitra Adil Pratama) mengkaji dan menelaah mengenai cara memenuhi kebutuhan masyarakat akan rumah layak huni. Hingga akhirnya mereka menemukan referensi yaitu tentang kriteria layak huni yakni, struktur konstruksi yang luas, luas bangunan, sanitasi yang baik (penyediaan sarana pembuangan limbah kotoran), penyediaan listrik, dan penyediaan air yang bersih.

Berikut adalah data perolehan laba bersih dan kotor pada akhir periode pada perum PT. Mitra Adil Pratama dari tahun 2014-2016.

Tabel 1. Data Perolehan Laba

Tahun	Laba Kotor	Laba Bersih
2014	Rp. 789.000.000	Rp. 650.000.000
2015	RP. 825.000.000	Rp. 770.000.000
2016	RP. 820.000.000	Rp. 710.000.000

Daftar dikelola PT. Mitra Adil Pratama.

Dari Tabel 1. Diatas menunjukkan perolehan laba dari perusahaan PT.Mitra Adil Pratama dari tahun 2014 sampai 2015 menunjukkan perolehan laba yang meningkat namun pada tahun 2016 laba yang diperoleh menurun dari tahun sebelumnya.

Dari Penjelasan diatas bahwa adanya perbedaan perolehan laba yang diperoleh perusahaan terkhusus pada tahun 2016 yang dimana perolehan laba yang diperoleh tidak sebanyak pada tahun 2015, berdasarkan contoh kasus diatas maka penulis tertarik untuk membuat skripsi dengan judul **“Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Laba Pada Perusahaan PT.Mitra Adil Pratama (Green Bulurokeng Residence)”**.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka diambil suatu rumusan masalah untuk penelitian ini yaitu : (1) Apakah Biaya, Harga Jual, dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama? (2) Apakah Biaya, Harga Jual, dan Volume Penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama? Merujuk kepada asumsi-asumsi penelitian tersebut, maka hipotesis untuk penelitian ini adalah sebagai berikut : (1) Biaya, harga Jual, dan Volume Penjualan berpengaruh positif terhadap laba perusahaan secara signifikan pada PT. Mitra Adil Pratama, (2) Diketahui Biaya, Harga Jual, dan Volume Penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba pada perusahaan PT.Mitra Adil Pratama.

Metode Analisis

Dalam penelitian ini populasinya adalah laporan keuangan PT.Mitra Adil Pratama dari tahun 2017 sampai 2021, sedangkan jumlah sampelnya sebanyak 60 sampel. Variabel yang diteliti adalah (1) Variabel independen adalah : Biaya (X_1), Harga Jual (X_2), dan Volume Penjualan (X_3), (2) Variabel Dependen adalah Laba (Y). Sedangkan metode pengumpulan data menggunakan 3 metode yaitu : Metode Studi Pustaka, Metode Wawancara dan Metode Dokumentasi.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : Analisis Regresi Berganda : $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$

Uji Asumsi Klasik yang terdiri dari (1) Uji normalitas data dikatakan normal apabila nilai tingkat signifikasinya $> 0,05$ (2) Uji Multikolonieritas Data dikatakan tidak terjadi gejala Multikolonieritas jika nilai tolerance $> 0,100$ dan nilai VIF $< 10,00$ (3) Uji Heteroskedasitisitas data dikatakan tidak terjadi heteroskedasitisitas jika scatterplot terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y.

Pengujian Hipotesis

1) Pengujian secara Parsial (Uji t)

Dalam pengujian hipotesis level signifikasi yang digunakan lebih kecil dari 0,05 dengan rumus nilai t tabel = $t(\alpha/2; n-k-1)$.

Pengujian secara simultan (Uji F)

2) Pengujian signifikasi simultan (Uji F)

Dalam menentukan ada tidaknya pengaruh biaya, harga jual, dan volume penjualan secara simultan digunakan perhitungan sebagai berikut : jika nilai sig < 0,05, atau F hitung > F tabel maka terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y dan jika nilai sig > 0,05, atau F hitung < F tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y dengan rumus $F_{tabel} = F(k; n-k)$.

Hasil dan Pembahasan

1. Analisis Linier Berganda

Hasil Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2962487986.449	960375046.846		3.085	.003		
	Biaya	8.718	3.098	.220	2.270	.023	.808	1.237
	Harga Jual	4.185	1.998	.265	2.094	.041	.834	1.200
	Volume Penjualan	8.856	3.930	.266	2.253	.028	.956	1.046

a. Dependent Variable: Laba

Berdasarkan hasil output di atas maka diperoleh nilai konstanta sebesar 10,852 dan nilai koefisien regresi biaya sebesar 8,718, nilai koefisien regresi harga jual sebesar 4,185, dan nilai koefisien regresi volume penjualan sebesar 8,856. Sehingga persamaan regresi sebagai berikut:

Persamaan Regresinya: $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$

$$Y = 2962487986,449 + 8,718 X_1 + 4,185 X_2 + 8,856 X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan di atas, menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan biaya sebesar 8,718, harga jual sebesar 4,185, dan volume penjualan sebesar 8,856 akan diikuti pengaruh terhadap laba sebesar 2962487986,449. Karena nilai koefisien regresi bernilai positif (+), maka dengan demikian dapat dikatakan bahwa biaya, harga jual, dan volume penjualan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

2. Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis ini dilakukan dengan cara pengujian secara parsial maupun secara simultan (bersama-sama).

a. Uji t (Parsial)

Uji t bertujuan dalam hal pengujian dengan menunjukkan signifikansi pengaruh secara individu variabel bebas terhadap variabel terikat. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh prosuk, harga, tempat dan promosi terhadap keputusan pembelian. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 (Sig < 0,05), dan nilai t hitung lebih besar dari t tabel maka dapat disimpulkan bahwa variabel bebas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat, dengan rumus nilai t tabel = $t(\alpha/2; n-k-1)$.

Keterangan:

α = tingkat signifikansi (0,05)

n = jumlah sampel

k=variabel X(independen)

Berikut ini penjelasan dari masing-masing variabel bebas:

1) Biaya

H_0 : Biaya tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

H_1 : Biaya berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

Hasil Uji-t untuk variabel biaya diperoleh nilai signifikansi 0,023 lebih kecil dari 0,05 ($0,023 < 0,05$), dengan nilai t hitung 2,270 > dari nilai t tabel 2,003 dengan nilai koefisien regresi sebesar 8,718; maka H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Artinya bahwa terdapat pengaruh positif biaya terhadap perolehan laba perusahaan".

2) Harga Jual

H_0 : Harga Jual tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

H_1 : Harga Jual berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

Hasil Uji-t untuk variabel harga jual diperoleh nilai signifikansi 0,041 lebih kecil dari 0,05 ($0,041 < 0,05$), dengan nilai t hitung 2,094 > dari nilai t tabel 2,003 dengan nilai koefisien regresi sebesar 4,185; maka H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Artinya bahwa terdapat pengaruh positif harga jual terhadap perolehan laba perusahaan".

3) Volume Penjualan

H_0 : Volume Penjualan tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

H_1 : Volume Penjualan berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan laba

Hasil Uji-t untuk variabel volume penjualan diperoleh nilai signifikansi 0,028 lebih kecil dari 0,05 ($0,028 < 0,05$), dengan nilai t hitung 2,253 > dari nilai t tabel 2,003 dengan nilai koefisien regresi sebesar 8,856 maka H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Artinya bahwa terdapat pengaruh positif volume penjualan terhadap perolehan laba perusahaan".

b.Uji signifikansi simultan (F)

Uji signifikansi simultan (F) ini digunakan untuk menentukan ada tidaknya pengaruh biaya, harga jual, dan volume penjualan secara bersama-sama atau simultan terhadap perolehan laba perusahaan, jika nilai sig < 0,05, atau F hitung > F tabel maka terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y dan jika nilai sig > 0,05, atau F hitung < F tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y dengan rumus F tabel = F (k; n-k). Hasil perhitungan Uji Signifikansi Simultan (F) dilakukan dengan menggunakan SPSS versi 20 for windows yang dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel Hasil Uji Signifikansi Simultan (F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	36044587116845750000.000	3	12014862372281915000.000	807.986	.000 ^b
	Residual	832727571161215870.000	56	14870135199307426.000		
	Total	36877314688006963000.000	59			
a. Dependent Variable: Laba						
b. Predictors: (Constant), Volume Penjualan, Harga Jual, Biaya						

Berdasarkan informasi dari tabel hasil output di atas, menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 807,986 dengan signifikansi 0,001, dengan nilai f tabel 2,79 Hal tersebut

menunjukkan bahwa nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,001 < 0,05$), dan nilai f hitung lebih besar dari f tabel $807,986 > 2,79$ dengan demikian dapat dikatakan bahwa secara simultan biaya, harga jual, dan volume penjualan secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap perolehan laba pada PT. Mitra Adil Pratama.

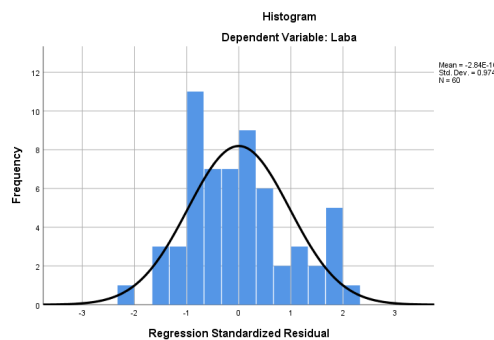
4. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistic yang harus dipenuhi pada analisis regresi linier berganda. Setidaknya ada lima uji asumsi klasik, yaitu uji multikolinearitas, heterokedasititas, normalitas, autokorelasi dan uji linearitas. Analisis dapat dilakukan tergantung pada data yang ada.

a. Uji Normalitas

1. Histogram

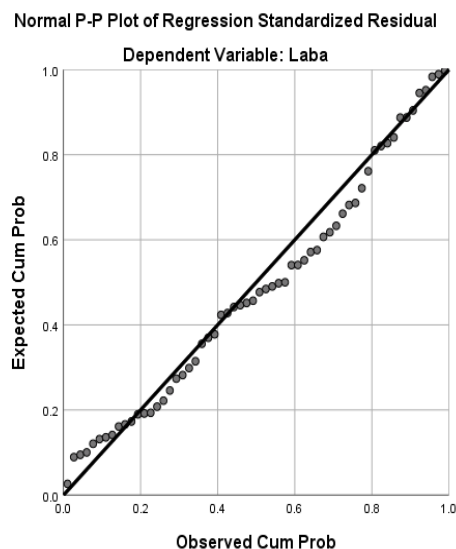
Distribusi normal jika hasil histogram menunjukkan pola yang tidak miring ke kiri dan miring ke kanan dan hamper keseluruhan batang variabel berada dalam histogram.



Gambar 2 Hasil Uji Normalitas Histogram

2. Grafik P-Plot

Suatu variabel dikatakan normal jika gambar distribusi dengan titik-titik data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal



Gambar Hasil Uji Normalitas Grafik P-Plot

3. Tabel Sampel Kolmogorov-Smirnov Test

Jika Nilai signifikansi > 0,05 maka nilai residual berdistribusi normal dan jika nilai signifikansi < 0,05 maka nilai residual tidak berdistribusi normal.

Tabel Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000004
	Std. Deviation	56053521.61713933
Most Extreme Differences	Absolute	.105
	Positive	.070
	Negative	-.105
Test Statistic		.105
Asymp. Sig. (2-tailed)		.099 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan tabel sampel Kolmogorov-Smirnov diketahui nilai signifikansi 0,099 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Jika VIF dibawah atau < 10,00 dan Tolerance Value diatas > 0,1 maka tidak terjadi multikolinieritas.

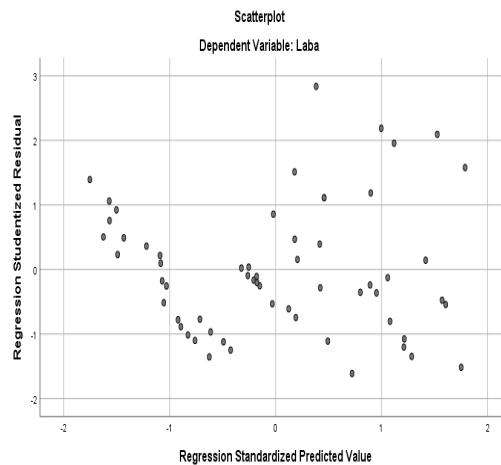
Tabel Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient s	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Toleranc e	VIF
1	(Constant)	2962487986.449	960375046.846		3.085	.003		
	Biaya	8.718	3.098	.220	2.270	.023	.808	1.237
	Harga Jual	4.185	1.998	.265	2.094	.041	.834	1.200
	Volume Penjualan	8.856	3.930	.266	2.253	.028	.956	1.046
a. Dependent Variable: Laba								

Berdasarkan dari tabel diatas diketahui bahwa nilai VIF variabel Biaya (X1), Harga jual (X2) dan variabel Volume Penjualan (X3) adalah Biaya(X1) 1,237 < 10,00 , Harga Jual (X2) 1,200 < 10,00 , dan Volume Penjualan (X3) 1,046 < 10,00 dengan nilai Tolerance Value Biaya(X1) 0,808 > 0,1 , Harga Jual (X2) 0,834 > 0,1 , dan Volume Penjualan (X3) 0,956 > 0,1 maka data tidak terjadi multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Imam Ghazali (2011:139), tidak terjadi heteroskedastisitas, jika grafik scatterplot terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, hal ini menyimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar Hasil Uji Heterokedasititas Scatterplot

Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan pada PT. Mitra Adil Pratama yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel biaya terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel harga jual terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama..
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel volume penjualan terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama.
4. Terdapat pengaruh positif secara simultan variabel biaya, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba pada PT. Mitra Adil Pratama.

Berdasarkan kesimpulan yang diuraikan di atas maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diperlukan adanya kegiatan untuk menekan biaya-biaya yang berkaitan dengan biaya produksi seminimal mungkin dan menghindari terjadinya pemborosan biaya yang terkait dengan biaya non operasional untuk meningkatkan laba perusahaan.
2. Perusahaan disarankan agar meningkatkan manajemen perusahaan dan memperhatikan harga jual dan volume penjualan seoptimal mungkin dan lebih berhati-hati karena hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga jual dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba bersih pada PT.Mitra Adil Pratama.
3. Objek pada penelitian selanjutnya menggunakan objek yang lebih luas, tidak hanya pada satu perusahaan tetapi perusahaan lain yang menaungi dibidang property dan real estate.

Daftar Pustaka

- Bahri, S. (2014). *Analisis perencanaan laba dengan menggunakan metode break-even point pada PT IGA Bina Mix Pekanbaru* (Skripsi). Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan. (2019). *Perasuransian Indonesia*.
- Baridwan, Z. (1992). *Intermediate accounting* (Edisi ke-8). BPFE.
- Blocher, E. J., Chen, K. H., & Lin, T. W. (2000). *Manajemen biaya* (Terj. A. S. Ambarriani). Salemba Empat.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2001). *Manajemen keuangan* (Edisi ke-8). Erlangga.
- Elsa Asriyanti, & Syarifuddin. (2017). *Pengaruh harga jual, volume penjualan, dan biaya operasional terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Prisma Danta Abadi* (Skripsi). Universitas Riau Kepulauan.
- Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Indonesia. (2014). *Pedoman penyusunan usulan penelitian dan skripsi*. Makassar.
- Garrison, R. H., & Noreen, E. W. (2000). *Akuntansi manajerial* (Terj. A. T. Budisantoso). Salemba Empat.
- Harahap, S. S. (2010). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. RajaGrafindo Persada.
- Husnan, S., & Pujiastuti, E. (2002). *Dasar-dasar manajemen keuangan* (Edisi ke-3). UPP AMP YKPN.
- Martono, & Harjito, A. (2010). *Manajemen keuangan*. Ekonisia.
- Novia, S. (2019). *Faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba pada perusahaan plastik dan kemasan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013–2017* (Skripsi). Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Prastowo, D. (2011). *Analisis laporan keuangan* (Edisi ke-2). Liberty.
- Riyanto, B. (1995). *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan*. BPFE.
- Sanusi, A. (2003). *Metode penelitian praktis untuk ilmu sosial dan ekonomi*. Buntara.
- Simanjuntak, P. J. (2011). *Manajemen dan evaluasi kinerja*. FEUI.
- Sugiyono. (2011). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suprajitno, D. (2015). Analisis perhitungan titik impas (break-even point) dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 14(1), 66–88.
- Sundjaja, R. S., & Berlian, I. (2000). *Manajemen keuangan* (Edisi ke-2). Prenhallindo.
- Syamsuddin, L. (2000). *Manajemen perusahaan* (Edisi ke-5). RajaGrafindo Persada.
- Syamrin, L. M. (2001). *Akuntansi manajerial*. RajaGrafindo Persada.

- Thohari, K. (2003). *Analisis rasio keuangan sebagai alat penilaian kinerja perusahaan PT Gudang Garam Tbk* (Skripsi). Universitas Islam Negeri Malang.
- Ulfah, M. (2010). *Analisis rasio keuangan sebagai alat penilaian kinerja manajemen perusahaan PT Semen Gresik Tbk* (Skripsi). Universitas Islam Negeri Malang.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (1997). *Prinsip-prinsip manajemen keuangan* (Terj. H. Sutojo). Salemba Empat.
- Warsono. (2003). *Manajemen keuangan perusahaan* (Jilid 1). Bayu Media.
- Weston, J. F., & Copeland, T. E. (1995). *Manajemen keuangan* (Jilid 1). Binarupa Aksara.
- Yulinda. (2019). *Analisis penentuan harga jual produk dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih pada PT Mestika Mandiri Medan* (Skripsi). Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.