

## **Analisis Laba melalui Prosedur Pengelolaan Manajemen Keuangan pada UMKM Sari Rasa “Produksi Keripik Pisang”**

**Imam Baidlowi**

Email: [imambaidlowi@unim.ac.id](mailto:imambaidlowi@unim.ac.id)

Universitas Islam Majapahit Mojokerto

### ***Abstract***

*Management of MSMEs is generally carried out in a traditional manner inherited from previous generations, including resource management, financial management, production management, production materials and production sales systems. In this research, the researcher tries to find input that actually occurs, especially in financial management, by using a method that is easily accepted by all parties, especially in collecting data directly from the research object. In the analysis that has been carried out, all the activities carried out are still suitable for continuing from The aspects of human resource management, financial management, production system management and marketing of production results can still be relied upon but need to be developed with an online sales system because this model of sales system is currently sweeping across all goods and services sales systems. In financial management, the research results obtained for the management system and financial calculation system can still be measured and easily accounted for, so that profit analysis can still be seen easily, so that it is easy to know the profit obtained by the Sari Rasa banana chips MSME. The system for knowing profits can still be continued, because it is easy and can be accounted for.*

**Keywords:** Profit, Calculating Results.

### **Abstrak**

Pengelolaan UMKM pada umum dilaksanakan secara tradisional yang diwariskan dari generasi sebelumnya baik dari pengelolaan sumber daya, tata keuangan, pengelolaan produksi, bahan produksi maupun sistem penjualan hasil produksi. Dalam penelitian ini peneliti berusaha mencari masukan yang sebenarnya terjadi terutama didalam pengelolaan keuangan dengan menggunakan metode yang gampang diterima oleh semua pihak terutama dalam pengambilan data langsung dari obyek penelitian. Dalam Analisa yang telah dilakukan, semua aktifitas yang dilakukan itu semua masih layak untuk diteruskan baik dari sisi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan sistem produksi, dan pemasaran hasil produksi masih bisa diandalkan namun perlu dikembangkan dengan sistem penjualan *Online* karena sistem penjualan model ini sedang melanda disemua sistem penjualan barang dan jasa. Didalam pengelolaan keuangan dari hasil penelitian yang yang diperoleh untuk sistem pengelolaan dan sistem menghitung keuangan masih bisa terukur dan dengan mudah untuk dipertanggung jawabkan, sehingga analisa laba masih bisa dilihat dengan mudah, sehingga untuk menganalisa laba yang diperoleh oleh UMKM Sari Rasa “Kripik Pisang” ini mudah diketahui, sistem untuk mengetahui laba masih bisa dilanjutnya, karena mudah dan bisa dipertanggung jawabkan.

**Kata Kunci:** Laba, Menhitung Hasil.

## **PENDAHULUAN**

Pengelolaan usaha dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan maupun dapat juga dilakukan oleh pemilik usahanya. Pengelolaan oleh pemiliknya sendiri biasanya dilakukan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UKM). Pengelola usaha juga dapat dikatakan sebagai manajer selaku pengatur kelangsungan hidup kegiatan usaha. Sehingga manajer perusahaan harus melakukan tiga hal penting yaitu penekanan biaya produksi serendah rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sesuai laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiganya memiliki keterkaitan serta memegang peran penting dalam pengambilan keputusan dan rumusan kebijakan yang diambil perusahaan untuk masa yang akandatang nanti. Pengaruh perubahan dalam salah satu dari ketiga hal penting tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program anggaran. Hal itu karena anggaran biasanya merencanakan laba untuk suatu kapasitas kegiatan tertentu. Penggunaan anggaran ini akan bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik analisis yang memadai.

Pada dunia manajemen memiliki kaitannya dengan pengelolaan keuangan yang berperan penting terhadap kelangsungan usahanya. Peran tersebut mencakup kegiatan usaha kecil, hingga kegiatan usaha besar yang membutuhkan informasi keuangan. Informasi keuangan tersebut digunakan sebagai alat pengawasan dan alat perencanaan, serta dasar pengambilan keputusan. Dengan adanya informasi tersebut dapat digunakan untuk membuat kebijakan jangka panjang dalam mencapai tujuan usaha.

Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. UKM di Indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja.

Usaha Kecil Menengah (UKM) menurut UU No. 20 Tahun 2008 terbagi dalam dua pengertian, yaitu: usaha kecil adalah entitas yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Kemudian usaha menengah adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Maka seharusnya UMKM mampu merencanakan laba yang seharusnya dicapai serta tahu dan faham untuk merencanakan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan

laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berupaya memperoleh dan mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal.

Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya, volume, dan laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba-rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba rugi dimana biaya di klasifikasikan menurut perilakunya. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba-rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan penjualan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan (Samryn, L. M. 2013:172-173).

Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis Break Even Point atau analisis titik impas. Analisis Break Even Point sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun rumus ini juga dapat digunakan dalam hal lain misalnya analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahui: 1). Hubungan antara penjualan biaya dan laba, 2). Struktur biaya tetap dan biaya variabel, 3). Kemampuan perusahaan dalam memberikan margin untuk menutupi biaya tetap dan 4). Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba atau rugi.

Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan, maka dapat dilakukan juga dengan analisis titik impas. Analisis titik impas adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer suatu perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan dan jumlah produksi suatu perusahaan yang bersangkutan tidak mengalami untung dan rugi. Dengan kata lain bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan total biaya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap (Bastian Bustami dan Nurlela, 2006:208).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sari Rasa “Kripik Pisang” merupakan salah satu usaha kecil dan menengah yang memanfaatkan peluang usaha dengan memaksimalkan sumberdaya yang ada di wilayah Kabupaten Mojokerto. Sebagian besar wilayah Kabupaten Mojokerto adalah wilayah pertanian dan menghasilkan tanaman pisang khususnya di wilayah pegunungan sebagai bahan baku utama pembuatan keripik pisang. Peminat keripik pisang tidak hanya dari daerah Mojokerto, pengiriman keripik juga dilakukan diluar kota bahkan sampai luar jawa. Dalam pengelolaan usahanya UKM Sari Rasa Kripik Pisang hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang diperoleh. Dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba. ada beberapa faktor yang mempengaruhi laba pada UKM Sari rasa yang menjadi objek penelitian, diantaranya adalah biaya, harga jual produk dan volume penjualan yang nantinya akan dicapai. Biaya sendiri dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Perkalian

antara volume penjualan (unit) dengan harga jual per unit akan menghasilkan total pendapatan. Faktor tersebut nantinya akan saling terkait antara satu sama lain. Jika biaya yang dikeluarkan tidak efisien, maka harga pokok produksi relatif tinggi yang nantinya akan berimbas terhadap harga jual produk tersebut. Harga jual produk tersebut nantinya juga akan mempengaruhi volume penjualan yang akan dicapai, karena harga jual yang tinggi juga tidak akan menjamin akan mendapat laba yang tinggi juga (Nersiwad 21).

Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan narasumber yaitu ibu Sri selaku Pemilik UKM Sari Rasa, selama ini UKM Sari Rasa belum melakukan perencanaan laba, UKM Sari Rasa hanya melakukan pencatatan sederhana sehingga perusahaan tidak mengetahui saat kapan perusahaan mulai mendapatkan laba dan tidak mengetahui berapa besar laba/rugi yang didapatkan. Dari hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, UKM Sari Rasa tidak melakukan perhitungan perencanaan laba dikarenakan kurangnya informasi mengenai perencanaan laba. Hal inilah yang melatar belakangi peneliti untuk meneliti dengan pengambilan judul Analisa Laba UMKM Produksi Kripik Pisang, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. (M. a. Hartono 2020) Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “Analisa Laba UKM Produksi Kripik Pisang.

Perlu difahami konsumsi makanan ringan seperti keripik di Indonesia setiap tahunnya memiliki peningkatan. Menurut beberapa hasil temuan survei State of Snacking dari Mondelez yang terkait kebiasaan ngemil masyarakat Indonesia: Konsumsi camilan lebih banyak ketimbang makan berat. Survei ini menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia memiliki poin rata-rata 2,7 untuk konsumsi camilan, sementara poin rata-rata untuk makanan berat hanya berada pada angka 2,5. 75% responden mengatakan bahwa makanan ringan yang gampang dikonsumsi di sela aktivitas lebih cocok dengan gaya hidup saat ini.

Seperti keripik pisang yang saat ini disukai banyak kalangan. Salah satu desa di kabupaten Mojokerto yaitu di Dusun sembung Rt.03/Rw.08, Ds. Claket, Kec. Pacet, Kab.Mojokerto. yang memiliki lokasi dekat dengan wisata sehingga mendukung pemasaran camilan sebagai pusat oleh-oleh para wisatawan yang berkunjung. Selain itu pertumbuhan buah pisang dan sukun yang cukup baik, membuat masyarakatnya tertarik untuk mengolahnya menjadi makanan ringan yang laris di pasaran. Produksi makanan ringan keripik pisang semakin tinggi permintaannya dan semakin berkembang di kalangan masyarakat karena cita rasa yang diberikan dan rasa asli dari buah tanpa adanya bahan pengawet. Hal ini membuat semakin banyaknya pelaku bisnis yang turut mencoba khususnya masyarakat yang berada di kawasan tersebut.

Sari Rasa merupakan bisnis yang mengolah buah pisang olahan makanan ringan yang khas di daerah pacet Mojokerto. brand Sari Rasa ini sudah terdistribusikan di beberapa daerah di Indonesia. Bisnis Sari Rasa ini merupakan produksi rumahan di Desa

claket. Kawasan yang memiliki lokasi strategis dan pertumbuhan buah pisang cukup baik ini, dimanfaatkan untuk peluang bisnis makanan ringan yang sangat berkembang di pasaran

**METODE PENELITIAN**

**Jenis Desain atau Pendekatan yang Dipilih**

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif analisis laporan keuangan. Metode deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk mencari unsur-unsur, ciri-ciri, sifat-sifat suatu fenomena. Penggunaan metode analisis deskriptif bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data/informasi yang telah diperoleh, kemudian dikumpulkan, diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga diperoleh informasi yang diperlukan untuk menganalisa masalah yang ada. Dalam pelaksanaan metode ini dilakukan dengan teknik survey, studi kasus, studi komparatif, studi tentang waktu dan gerak, analisis tingkah laku, dan analisis dokumenter (Suryana, 2010:16).

Pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini, akan mengkaji dan mengolah data biaya, pendapatan dan penjualan UKM Samiler Maju Jaya

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**1) Variabel Data**

**a) Harga Pokok Produksi**

Harga Pokok Produksi Keripik Pisang dalam satu kali proses produksi selama 2 hari

<i>Persediaan barang dalam proses awal</i>		<i>4.035.000</i>
<b>Bahan Baku</b>		
Persediaan bahan baku awal	4.000.000	
Pembelian bahan baku	<u>4.000.000</u>	
Persediaan bahan baku siap produksi		8.000.000
Persediaan bahan baku akhir		
Total biaya bahan baku		<u>1.920.000</u>
		6.080.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung		600.000
Biaya Overhead Pabrik	1.095.000	
Bahan Penolong	20.000	
Biaya Listrik	<u>100.000</u>	
Biaya Pengiriman produk		
Total Biaya Overhead Pabrik		<u>1.215.000</u>
Jumlah biaya produksi		<u>7.895.000</u>
Jumlah biaya barang dalam proses		11.930.000

Persediaan barang dalam proses akhir	4.500.000
Harga Pokok Porduksi	7.430.000

Dalam satu kali produksi Keripik Pisang akan menghasilkan 2.900 pcs, maka perhitungan HPP per produk yaitu:

$$\text{HPP} = \frac{\text{Biaya produksi}}{\text{Jumlah produk yang dihasilkan}} = \frac{\text{Rp 7.430.000}}{2.900 \text{ pcs}} = \text{Rp 2.562 per pcs}$$

**b) Biaya Bahan Baku**

Bahan Baku Keripik Pisang dalam satu kali proses produksi selama 2 hari

<i>Bahan Keripik Pisang</i>	<i>Jumlah Kebutuhan</i>	<i>Harga/Satuan</i>	<i>Jumlah (Rp)</i>
Buah Pisang	25 tundun	160.000	4.000.000
Minyak goreng	144 liter	15.800	2.275.200
Kayu bakar	1 pickup	450.000	450.000
Pemanis	4 pack	17.500	70.000 +
<b>Total</b>		<b>643.300</b>	<b>6.795.200</b>

**c) Biaya Tenaga Kerja**

Biaya Tenaga Kerja untuk pembuatan keripik pisang dalam satu kali produksi selama 2 hari

<i>Kebutuhan</i>	<i>Jumlah orang</i>	<i>Jumlah Jam</i>	<i>Tingkat Upah Per Jam</i>	<i>Jumlah Upah Tiap Hari (Rp)</i>	<i>Jumlah (Rp)</i>
Produksi	5	6 jam	10.000	60.000	300.000
Packing	6	5 jam	10.000	50.000	300.000
<b>Total</b>				<b>110.000</b>	<b>600.000</b>

**d) Biaya Overhead Perusahaan**

Biaya overhead pabrik adalah biaya yang tidak bisa dikaitkan langsung dengan produksi suatu produk maupun jasa. biaya *overhead* adalah jenis pengeluaran yang pada seluruh jenis perusahaan. biaya ini mempunyai peran yang sangat penting pada kelangsungan hidup usaha juga perusahaan. apabila perusahaan memiliki departemen selain produksi, maka biaya yang terjadi di dalam departemen pembantu akan dikelompokkan pada biaya

overhead pabrik atau BOP. umumnya, BOP muncul dari biaya -biaya untuk tenaga kerja tidak langsung, penggunaan bahan tambahan, pajak, pengawasan mesin produksi, asuransi, serta juga beragam fasilitas tambahan pada proses produksi (Hartono 2021).

biaya overhead juga mampu diartikan sebagai biaya yang terdapat pada laporan laba rugi perusahaan yang terdapat di luar aktivitas produksi perusahaan. gambaran sederhananya, pembelian persediaan tidak masuk di biaya overhead. sebab, biaya ini berkaitan pada kegiatan produksi perusahaan secara langsung.

<i>Biaya Overhead Pabrik (BOP)</i>	
<b>Kebutuhan</b>	<b>Total Harga</b>
Bahan Penolong	1.095.000
Biaya Listrik	20.000
Biaya pengiriman Produk	100.000
<b>Jumlah BOP</b>	<b>1.215.000</b>

Hal in menunjukkan baiya bahan penolong sebesar Rp.1.095.000, biaya listrik sebesar Rp.20.000 dan Biya pengiriman produk sebesar Rp.100.000. sehingga total Biaya overhead pabrik (BOP) sebesar Rp.1.215.000 selama satu kali produksi.

**e) Contribution Margin**

Produk Keripik Pisang:

Pendapatan Bersih Setelah di Kurang Biaya Variable

= **Rp 10.500.000 – Rp 8.800.000**

= **Rp 1.700.000**

Perincian Biaya Variable:

<i>Pisang 1 ton</i>	<i>4.000.000</i>
Minyak	2.600.000
Kayu	450.000
Gaji Karyawan	600.000
Plastik	1.000.000
Bumbu	150.000
<b>TOTAL BIAYA</b>	<b>8.800.000</b>

## PEMBAHASAN

## Analisis Pengambilan Keputusan Pengusaha Mengambil Laba

## a) Keputusan Mengambil Laba

- Biaya Variable Kripik Pisang per Kg

<i>No</i>	<i>Keterangan</i>	<i>Kripik Pisang</i>
1	Biaya bahan baku	Rp 4.000.000
2	Biaya Tenaga kerja	Rp 600.000
3	Biaya Plastik Pengemas	Rp 135.000
4	Biaya Bahan Bakar	Rp 450.000
5	Biaya Bahan bakar pertalite	Rp 100.000
6	Minyak	Rp 2.600.000
	<b>Total Biaya Variable</b>	<b>Rp 7.735.000</b>
	<b>Biaya Variable Per Kg</b>	<b>Rp 50.000</b>

- Biaya Tetap Produksi Kripik Pisang

<i>No</i>	<i>Keterangan</i>	<i>(Rp)</i>
1	Biaya Penyusutan peralatan	Rp 13.960.000
2	Biaya Pemeliharaan peralatan	Rp 100.000
	Total Biaya Tetap	Rp 50.000
	Biaya Tetap Perkilo	Rp 35.000

Total Biaya tetap Produksi Keripik Pisang/ kg adalah Rp 35.000

## b) Perhitungan Contribution Margin

- Perhitungan Contribution Margin Perkilo gram

<i>Keterangan</i>	<i>Keripik Pisang</i>
Harga jual Perkilo	Rp 50.000
Total Biaya Variable Per Kg	Rp 35.000
Contribution Margin Kg	Rp 15.000

Margin Untuk Keripik Pisang Perkilo sebesar Rp 15.000 ini Belum dikurangi Biaya Tetap.

- Laba Operasi yang di hitung adanya Biaya Tetap Keripik Pisang

<i>Keterangan</i>	<i>(Rp)</i>
Total contribution Margin	Rp 15.000
Total Biaya Tetap	Rp 35.000
Laba Operasi per Kg	Rp 15.000



### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian kelayakan bisnis Sari Rasa dapat disimpulkan. Analisis dari aspek non-finansial, bisnis Sari Rasa dapat dikatakan layak untuk dijalankan, Dimana dari segi aspek hukum, bisnis Sari Rasa sudah memenuhi izin untuk mendirikan usaha, aspek pasar dan pemasaran yang mengalami kenaikan, aspek lingkungan yang memiliki keterkaitan dengan yang lain, serta penerapan manajemen sumber daya manusianya yang baik. Berdasarkan aspek finansial, bisnis Sari Rasa dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hal tersebut dikarenakan hasil perhitungan menunjukkan angka positif yakni ditunjukkan dengan laba di setiap penjualan produk makanan ringan tersebut. Meskipun ada beberapa kekurangan, misalkan saja yang masih belum adanya label halal dalam produk dan juga proses pemasaran yang mungkin juga dapat dilakukan secara Online dengan menggunkan memanfaatkan Aplikasi media social yang ada agar lebih mudah dalam mendapatkan konsumen lebih cepat.

### **Saran**

- 1) Sebaiknya industri usaha Sari Rasa untuk dapat mengembangka usahnya agara lebih maju tidak hanya melakukan pemasaran secara seles saja tapi, dengan majunya tekno logi diharpkan juga dapat memanfaatkannya dengan membuat bisnis secara online agar dapat lebih banyak menarik konsumen di banyak daerah,
- 2) Sebaiknya apabila memungkinkan usaha Sari rasa memiliki tempat sendiri untuk mrnjual produk kripik pisang seperti di mini market, kios, maupun pasar, hal tersebut dilakukan agar dapat memudahkan konsumen apabila melakukan pembelian secara langsung.
- 3) Sebaiknya juga disegerakan dalam proses pengurusan label halal dalam kemasaran produk pisang, selain menjadi nilai ples sendiri. Hal tersebut juga dapat menunjukan bahwa bahan-bahan yang digunakan dalam proses pembuatan keripik pisan 100% Halal.

### DAFTAR PUSTAKA

- Dina Lesmana, Anggun Saputri. April 2019. "Perhitungan Harga Pokok Produksi Kripik Bayam Dengan Metode Full Costing (Studi Kasus Industri Tangga Keripik Bayamdi Kelurahan Mugirejo Kecamatan Sungai Pinang Subcity Samarinda Kota Samarinda)." (2019) 2 (Harga Pokok Produksi, Hasil Penjualan, Laba Bersi).
- Dr.Ir. Prima Kristalina, MT. Febuari 2020. *Statistik Deskriptif : Ukuran Pemusatan Data*. 3. -: 2020.
- Drs.Setiawan,M.Pd. dan Pepen Permana, S.Pd. 2008. *Pengantar Statistik JR113*. 1. -: 2008.
- Hartono. 2021. *Anggaran Perusahaan Pendekatan Praktis*. Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi.
- Hartono, M adik rudiana,fachrudny as'ary. 2020. "Analisa Dampak Revitalisasi Pasar Tradisional Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar (Studi pada Pasar Tradisional Desa Bulubrangsi Kec. Laren Kabupaten Lamongan)." *PRIVE: Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*.
- Nersiwad, Hartono. 2021. "Alokasi Penanaman Modal Asing (Pma) Sektoral Pada Era Covid-19 Di Indonesia." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*.
- Uci Puspitanti. 2022. *Analisis Kinerja Keuangan Berdasarkan Anggaran Biaya Pada Usaha Keripik Pohon Pisang*. Universitas Islam Nergi Ftmawati Sukarno, Bengkulu: 2022.