

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison Nurren (2001). *Akuntansi Manajerial*, Jakarta : Salemba Empat.
- Hair Lamba, dan Mc. Daniel (2001). *Pemasaran Buku 2*, Jakarta : Salemba Empat.
- Henry Simamora (2000). *Manajemen Pemasaran Internasional Jilid II*, Jakarta : Salemba Empat.
- Kamaruddin Ahmad, (1996). *Akuntansi Manajemen dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- L.M Saurya (2001). *Akuntansi Manajerial*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Mulyadi (1991). *Akuntansi biaya Edisi Kelima*, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara (STIE YKPN).
- Marwan Asri (1986). *Marketing Edisi I*, Yogyakarta : Balai Penerbit Fakultas Ekonomi (BPFE) Yogyakarta.
- Philip Kotler dan Armstrong (1997). *Dasar - Dasar Pemasaran Jilid 1*, Jakarta : Penerbit PT. Prenhalindo Jakarta.
- Philip Kotler (1997). *Manajemen Pemasaran Jilid 2 Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Jakarta : PT. Prenhalindo Jakarta.
- Supriyono, R.A (1989). *Akuntansi Manajemen 3 Proses Pengendalian Manajemen*, Yogyakarta : BPFE Yogyakarta bekerjasama dengan STIE YKPN Yogyakarta.
- S. Nasution dan M. Thomas. *Buku Penuntun Membuat Skripsi, Thesis, Disertasi, Makalah*. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta 1995.
- William J. Stanton (1990). *Prinsip Pemasaran Edisi Tujuh*. Terjemahan : Gunawan Hutauruk, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.

Lembar Observasi

● **Objek observasi** : Analisa Penentuan Harga Jual
 ● **Tempat Observasi** : Perum Perumnas Cabang Sumut II Medan
 ● **Nama Observer** : Sunarlik
 ● **Waktu Observasi** : 10 Oktober 2005

No	Dokumen Bukti lain	Hasil Observasi				Kode Dokumen
		ST (4)	T (3)	KT (2)	FT (1)	
1.	Penentuan harga jual di pengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran.	✓				
2.	Manajemen dalam menentukan harga jual serowaja atas dasar biaya.		✓			
3.	Perusahaan sebaiknya memahami klasifikasi biaya agar proses pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan tidak menyimpang dari yang seharusnya.		✓			
4.	Dalam menetapkan harga jual harus berpedoman pada harga pokok.		✓			
5.	Manajemen dapat menggunakan sistem harga pokok standar sebagai dasar penentuan harga jual.		✓			
6.	Manajemen lebih baik menggunakan pendekatan variabel costing atas perhitungan harga pokok sebagai alat perencanaan dan pengambilan keputusan jangka pendek.		✓			
7.	Harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki.		✓			
8.	Perusahaan mencoba menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba sekarang.		✓			
9.	Semakin jelas tujuan perusahaan semakin mudah untuk menetapkan harga jualnya.		✓			
10.	Dalam menentukan harga jual perusahaan harus mempertimbangkan faktor - faktor sebagai berikut : a. laba yang diinginkan b. produk c. biaya		✓			

Lembar Wawancara

Objek Wawancara
 Tempat Wawancara
 Nama Koresponden
 Jabatan Koresponden

: Analisa Penentuan Harga Jual
 : Forum Perumnas Regional Medan
 : Drs. Zulfan Effendy
 : Manajer Pemasaran

No	Dokumen / Bukti lain	Argumen
1.	Apakah penentuan harga jual di pengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran	Ya, untuk mengetahui besarnya permintaan Perumnas melakukan Analisa Peluang Pasar (APP).
2.	Apakah manajemen dalam menentukan harga jual seringkali atas dasar biaya	Ya, biaya merupakan informasi penting untuk menetapkan harga
3.	Apakah perusahaan sebaiknya memahami klasifikasi biaya agar proses pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan tidak menyimpang dari yang seharusnya	Ya, pengetahuan tentang klasifikasi biaya penting agar sesuai dengan tujuan apa informasi biaya itu digunakan
4.	Apakah dalam menetapkan harga jual harus berpedoman pada harga pokok	Ya, karena harga jual harus diatas harga pokok untuk mendapatkan laba yang diharapkan,
5.	Apakah manajemen dapat menggunakan sistem harga pokok standar sebagai dasar penentuan harga jual.	Perusahaan menggunakan harga pokok standar yang tertuang dalam BRKB dalam menentukan harga jual
6.	Apakah manajemen lebih baik menggunakan pendekatan variabel costing atas perhitungan harga pokok sebagai alat perencanaan dan pengambilan keputusan jangka pendek	Untuk keputusan jangka pendek memang pendekatan variabel costing lebih tepat untuk digunakan
7.	Apakah harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki	Ya
8.	Apakah perusahaan mencoba menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba sekarang	Ya, namun harga yang ditetapkan tidak boleh lebih dari harga yang ditetapkan oleh Pemerintah.
9.	Apakah semakin jelas tujuan perusahaan semakin mudah untuk menetapkan harga jualnya	Ya, perusahaan mencoba menjadi pemimpin kualitas produk untuk masyarakat ekonomi menengah ke bawah
10.	Apakah dalam menentukan harga jual perusahaan harus memperunhingkan faktor faktor sebagai berikut a. laba yang diinginkan b. produk c. biaya	Ya, harga ditetapkan diatas biaya sehingga laba diharapkan diperoleh, disamping itu perusahaan membangun perumahan yang memang dibutuhkan oleh masyarakat.