

**MANAJEMEN BIAYA PRODUKSI PADA
PENETAPAN HARGA JUAL
DI INDUSTRI RUMAH TANGGA TEH HERBAL
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi pada Industri Rumah Tangga Teh Herbal Pegagan Primasari Patemon,
Bojongsari, Purbalingga)

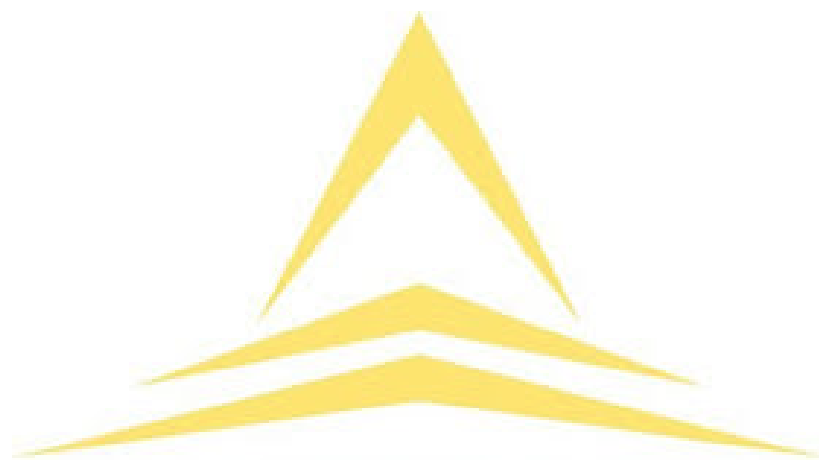


SKRIPSI

**Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Purwokerto
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E.Sy.)**

**Oleh:
NUR AZIZAH
NIM. 102323032**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2015**



IAIN PURWOKERTO

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Nur Azizah
NIM : 102323032
Jenjang : S-1
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul “ **Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Perspektif Ekonomi Islam**” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 09 Januari 2015

Saya yang menyatakan,

Nur Azizah
NIM. 102323032



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO

Alamat: Jl.Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto, 53126

Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 www.stainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

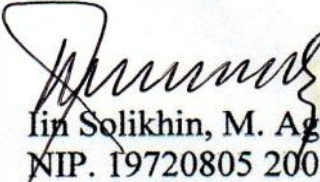
Skripsi berjudul:

**MANAJEMEN BIAYA PRODUKSI PADA PENETAPAN HARGA JUAL
DI INDUSTRI RUMAH TANGGA TEH HERBAL
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

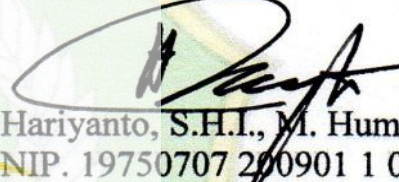
(Studi pada Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Patemon, Bojongsari Purbalingga)

yang disusun oleh saudara/i: **Nur Azizah**, NIM. **102323032**, Program Studi: **Ekonomi Syari'ah**,
Jurusan **Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Purwokerto**, telah diujikan pada tanggal **21 Januari
2015** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi Syari'ah
(S.E.Sy.)** oleh **Sidang Dewan Penguji Skripsi.**

Ketua Sidang


Iin Solikhin, M. Ag.
NIP. 19720805 200112 1 002


Sekretaris Sidang


Hariyanto, S.H.I., M. Hum.
NIP. 19750707 200901 1 012


IAIN PURWOKERTO
Pembimbing/Penguji Utama


M. Bachrul Ulum, S.H., M.H.
NIP. 19720906 200003 1 002

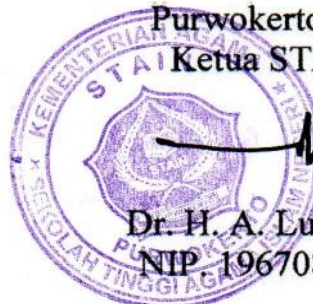
Anggota Penguji


Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 199403 1 004

Anggota Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Purwokerto, 27 Januari 2015
Ketua STAIN Purwokerto




Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag.
NIP. 19670815 199203 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Ketua STAIN Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Nur Azizah, NIM: 102323032 yang berjudul:

**MANAJEMEN BIAYA PRODUKSI PADA PENETAPAN HARGA JUAL DI
INDUSTRI RUMAH TANGGA TEH HERBAL PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM (Studi pada Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Patemon,
Bojongsari Purbalingga)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Ketua STAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ekonomi Syariah (S.E.Sy).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 09 Januari 2015
Pembimbing,

M. Bachrul Ulum, S.H., M.H.
NIP. 19720906 200003 1 002

MOTTO

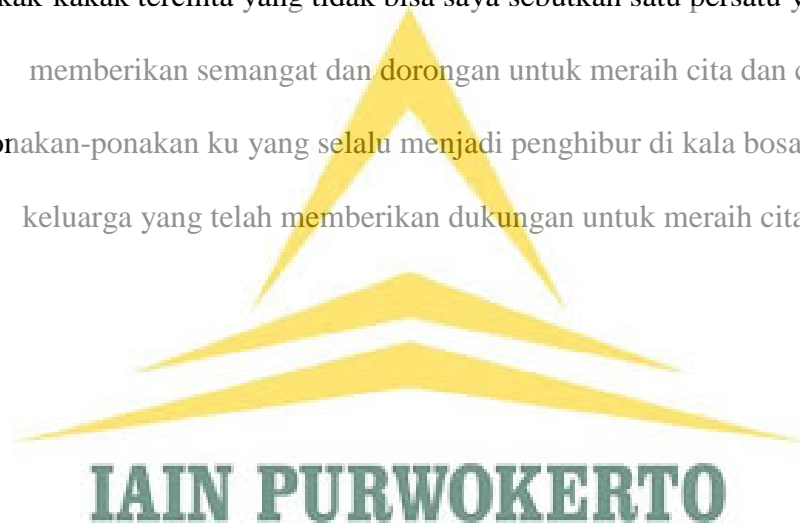
“Barang Siapa Yang Bersungguh-sungguh Pasti Akan Mendapatkannya Jika diiringi dengan Usaha dan Do’a”



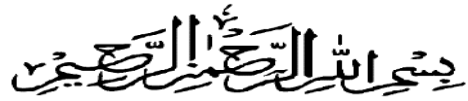
PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah,
Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tua tercinta Bapak H. Chaerodji,
dan Ibu Hj. Yumiati yang senantiasa mendo'akan dan meridhoi setiap langkah ku
demi mencapai sebuah kesuksesan. Dan Terimakasih do'a di sepertiga malam
yang selalu istiqomah engkau panjatkan.

Kakak-kakak tercinta yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang selalu
memberikan semangat dan dorongan untuk meraih cita dan cinta.
Ponakan-ponakan ku yang selalu menjadi penghibur di kala bosan, beserta
keluarga yang telah memberikan dukungan untuk meraih cita-cita.



KATA PENGANTAR



Puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan serta kekuatan kepada kita semua sehingga kita selalu diberi keridhoan dalam bertindak dan keberkahan dalam berkarya. Karena hanya kepada-Nyalah kita sebagai manusia tidak akan lepas berhenti bermunajat pada raja alam semesta Allah SWT.

Shalawat serta salam semoga tetap tersanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada para sahabatnya, tabi'in dan seluruh umat Islam jagat raya yang senantiasa mengikuti semua ajarannya. Semoga kelak kita mendapatkan syafa'atnya di hari akhir penantian.

Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penyusun sampaikan tulus terima kasih yang mendalam kepada:

1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
2. Drs. H. Munjin, M.Pd.I, Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
3. Drs. Asdlori, M.Pd.I, Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
4. H. Supriyanto, Lc., M.S.I., Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.

5. Drs. H. Syufa'at, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto sekaligus selaku Penasehat Akademik (PA) Program Studi Ekonomi Syari'ah angkatan 2010.
6. H. Ahmad Faozan Lc,M.Ag Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
7. M. Bachrul Ulum, S.H., M.H., selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabarannya membimbing penyusun sampai skripsi ini selesai melalui pengarahan dan diskusi.
8. Segenap Dosen dan Staff Administrasi STAIN Purwokerto.
9. Segenap Staff Perpustakaan STAIN Purwokerto.
10. Bapak Untung Prayitno Selaku Pemilik Industri Rumah Tangga Primasari dan segenap karyawan yang telah memberikan ijin dan kesempatan untuk mengadakan penelitian.
11. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu yang telah memberi motivasi, kasih sayang, cinta, sehingga penyusun dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
12. Kepada kakak-kakak dan keluarga besar saya, terimakasih atas support dan senyumnya sehingga penyusun dapat tetap semangat untuk menyelesaikan studi.
13. Kepada Ayah Supani dan Bunda Enung Asmaya dan keluarga besar Pondok pesantren Darul Falah Purwokerto yang telah mendidik dan mengasuh proses belajar saya selama ini, sehingga proses belajar dapat berjalan dengan baik.
14. Keluarga besar Ekonomi Islam A angkatan 2010, yang telah berproses bersama dalam dunia akademik.

15. Sahabat/sahabati PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) Komisariat Walisongo Purwokerto Khususnya Rayon Syari'ah "HORAS SYARI'AH" dan teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2010 terima kasih atas motivasi, kekompakan, dan diskusi yang sangat membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan skripsi ini, tentunya banyak kekurangan dan kesalahan. Namun demikian, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang membutuhkan. Aamiin.

Purwokerto, 09 Januari 2015
Penyusun,

IAIN PURWOKERTO

Nur Azizah
NIM. 102323032

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR SINGKATAN	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	6
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
E. Kajian Pustaka	9
F. Sistematika Pembahasan	14

**BAB II : MANAJEMEN BIAYA PRODUKSI PADA PENETAPAN
HARGA JUAL PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Manajemen Biaya Produksi	16
1. Pengertian Manajemen Biaya Produksi	16
2. Tujuan Manajemen Biaya Produksi	19
3. Manfaat Data Biaya	20
4. Komponen Biaya Produksi	22
a. Biaya Bahan Baku Langsung	28
b. Biaya Tenaga Kerja Langsung	29
c. Biaya Overhead	30
B. Penetapan Harga Jual	32
1. Pengertian Harga Jual	32
2. Penetapan Harga Jual	33
a. Tujuan Penetapan Harga Jual	33
b. Faktor-faktor Penetapan Harga Jual	36
c. Metode Penetapan Harga Jual	37
C. Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual Perspektif Ekonomi Islam	38
1. Manajemen Biaya Produksi Dalam Islam	38
a. Pengertian Manajemen	38
b. Fungsi-fungsi Manajemen	40
c. Biaya Produksi Dalam Islam	42

IAIN PURWOKERTO

2. Penetapan Harga Jual Dalam Islam	48
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	52
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	52
C. Subjek dan Objek Penelitian	53
D. Sumber Data	53
E. Teknik Pengumpulan Data	54
F. Metode Analisis Data	56
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	58
1. Letak Geografis Industri Rumah Tangga Primasari	58
2. Sejarah Berdirinya Industri Rumah Tangga Primasari	58
3. Visi dan Misi Industri Rumah Tangga Primasari	60
4. Struktur Organisasi	60
5. Proses Produksi Teh Herbal Pegagan Industri Rumah Tangga Primasari	61
B. Implementasi Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari	63
C. Analisis Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Perspektif Ekonomi Islam	71

1. Analisis Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual	71
2. Analisis Ekonomi Islam terhadap Manajemen Biaya Produki Pada Penetapan Harga Jual	78
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	85
B. Saran	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Observasi
- Lampiran 2 Daftar Hasil Wawancara
- Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 4 NPWP
- Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 6 Surat Permohonan Judul Skripsi
- Lampiran 7 Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Pembimbing
- Lampiran 8 Blangko Bimbingan Skripsi
- Lampiran 9 Surat Observasi Awal
- Lampiran 10 Surat Permohonan Riset Individual
- Lampiran 11 Rekomendasi Seminar
- Lampiran 12 Surat Keterangan Lulus Seminar
- Lampiran 13 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 14 Surat Rekomendasi Munaqosah
- Lampiran 15 Sertifikat
- Lampiran 16 Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan berbagai usaha yang telah berdiri dan beroperasi, baik itu industri besar maupun kecil. Persaingan di antara industri satu dengan yang lain menjadi semakin ketat dan perusahaan dituntut untuk mampu menghadapi persaingan yang ada guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Terutama untuk industri usaha kecil harus mempunyai kebijakan dan strategi untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya.

Perusahaan memproduksi dengan berbagai proses yang dilakukan dari mulai menyiapkan bahan baku/mentah, diolah menjadi barang setengah jadi, lalu diolah lagi menjadi barang jadi dan di kemas menjadi barang yang berguna dan bermanfaat bagi konsumen (masyarakat). Dalam proses tersebut, tentunya memakan banyak biaya (*cost*) yang dikeluarkan guna menghasilkan produk yang berkualitas dan unggul di pasaran sehingga bisa terjual laris.

Di samping produk yang berkualitas, harga juga harus lebih relatif rendah agar tidak hanya masyarakat golongan atas saja yang dapat menikmati atau membeli produk tersebut, akan tetapi kaum menengah ke bawah bisa ikut merasakan dan membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Tidak mudah bagi perusahaan untuk bisa menghasilkan produk yang berkualitas tinggi tetapi harganya relatif rendah, maka dari itu pengelolaan biaya-biaya sangat diperlukan agar tercipta suatu harga yang murah, akan tetapi barangnya tetap berkualitas.

Biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa datang untuk organisasi.¹ Biaya di dalam suatu ilmu ekonomi, mempunyai beberapa macam jenis yang salah satunya pembagian biaya menurut jangka waktunya yaitu biaya jangka pendek dan jangka panjang. Dimana, biaya jangka pendek merupakan biaya yang bersifat tetap dan berubah, sedangkan biaya jangka panjang umumnya berubah. Biaya jangka pendek terbagi menjadi dua macam yaitu biaya tetap (*fixed cost*), dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya Tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersifat tetap dalam rangka operasional perusahaan, seperti biaya sewa gedung. Biaya Tidak Tetap (*variable cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan banyaknya faktor produksi yang digunakan serta besar kecilnya untuk produksi, seperti biaya gaji tenaga kerja.²

Biaya-biaya tersebut dikelola dengan tujuan agar mempermudah dalam penetapan harga suatu produk, karena biaya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi dalam keputusan penetapan harga jual suatu perusahaan. Di samping biaya, ada juga permintaan dan penawaran, selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing juga dapat mempengaruhi penetapan harga. Akan tetapi, faktor-faktor itu sulit untuk diramalkan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya.

¹ Faisal, "Manajemen Biaya", <http://www.de-faisal.com> *Manajemen Biaya*, diakses 30 Agustus 2014, pukul 10.00 WIB.

² Iskandar Putong, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), hlm. 111-112.

Harga merupakan spesifikasi apa yang diminta oleh seorang penjual dalam pertukaran untuk memindahkan kepemilikan atau kegunaan barang atau jasa.³ Dimana, Tingkat harga yang ditentukan mempengaruhi kuantitas yang terjual. Dalam penetapan harga, setiap perusahaan memiliki cara yang berbeda-beda sesuai dengan kapasitas suatu perusahaan. Perusahaan yang kecil biasanya ditentukan oleh si pemilik itu sendiri yang bertindak sebagai manajemen puncak bukan oleh bagian pemasaran atau bagian penjualan. Berbeda dengan perusahaan besar, yang penetapan harganya sudah menggunakan tenaga kerja seorang manajer divisi atau lini produk. Dan sepanjang harga itu wajar serta dapat menghasilkan laba bagi perusahaan.

Dalam keadaan normal, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan *cost of capital*, resiko bisnis, serta besarnya *capital employed*.⁴

Industri Rumah Tangga Primasari Patemon merupakan industri yang bergerak dalam bidang pembuatan teh herbal, dimana teh tersebut bukan dari daun teh yang biasanya melainkan teh pegagan atau dengan kata lain tumbuhan panegoang. Pegagan atau Panegoang merupakan tumbuhan liar yang hidup di padang rumput, tepi selokan, sawah, atau ditanam sebagai penutup tanah di

³ Justin, dkk. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 376.

⁴ Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, & Rekayasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 349-350.

perkebunan dan di pekarangan sebagai tanaman sayur.⁵ Industri Rumah Tangga Primasari berdiri sejak tahun 2004 yang sampai sekarang dipercaya oleh banyak kalangan. Asset yang dimiliki sebesar Rp 50.000.000,-, sedangkan omset yang diperoleh rata-rata per bulan mencapai Rp 8.000.000,-/bulan dan meningkat setiap bulannya.⁶

Proses produksi teh dilakukan secara terus-menerus melalui beberapa tahap sampai pada pengemasan. Teh dikemas secara higienis agar lebih steril dan khasiatnya tetap terjaga. Ada dua macam jenis pengemasan yaitu teh celup dan teh tubruk, dimana harga dari masing-masing jenis berbeda. Harga untuk kemasan teh celup sebesar Rp 20.000,00/ dus, sedangkan untuk kemasan tubruk ada dua jenis yaitu tubruk besar dan kecil, untuk tubruk besar dengan harga Rp 10.000,00/bungkus sedangkan untuk kecil Rp 5.000,00/bungkus. Penetapan harga tersebut berdasarkan dari penjumlahan antara biaya total dengan laba atau yang sering disebut dengan metode *cost plus pricing*. Dimana, biaya total itu berasal dari biaya produksi dan biaya non produksi.

Biaya produksi terdiri dari biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan dalam rangka proses produksi yaitu mengolah bahan baku menjadi produk Teh Herbal yang berkualitas dan berhasiat tinggi. Sedang biaya non produksi berkaitan dengan pemasaran dan administrasi. Selain dari biaya, kualitas produk juga mempengaruhi harga produk karena bahan baku

⁵ Setiawan Dalimartha, *Atlas Tumbuhan Obat Indonesia* (Jakarta: Trubus Agriwidyaa, 2000), hlm. 150.

⁶ Wawancara dengan Bapak Untung Prayitno (Pemilik Industri Rumah Tangga Primasari) pada Selasa, 30 September 2014 pukul 10.05 WIB.

⁷ Wawancara dengan Bapak Untung Prayitno (Pemilik Industri Rumah Tangga Primasari) pada Selasa, 30 September 2014 pukul 10.10 WIB.

yang diperoleh berasal dari lereng gunung slamet yang memang asli daun teh pegagan yang berkualitas.

Pemasaran yang dilakukan melalui jaringan antar teman serta kerabat dari pemilik maupun para karyawan. Industri Rumah Tangga Primasari Patemon menghendaki adanya kepuasan dari para konsumen dengan produknya sehingga bisa terus mengkonsumsi teh pegagan yang dihasilkan untuk pengobatan secara herbal serta mengutamakan kualitas dari produknya.

Hal yang menarik dari Industri Rumah Tangga Primasari Patemon ialah dalam pengelolaan biaya produksi yang dapat mempengaruhi penetapan harganya. Penetapan harga disini, ada beberapa faktor yang mempengaruhinya selain dari biaya produksi ataupun non produksi, ialah adanya kualitas bahan baku sehingga itu yang menjadi perbedaan antara produksi teh yang biasanya dengan teh herbal pegagan. Di sisi lain, Industri Rumah Tangga Primasari tidak melihat sisi permintaan dan penawaran. Dalam artian, apabila permintaan dari para pelanggan banyak, harga akan tetap setinggi bahan pendukungnya itu juga tetap. Persaingan dari para produsen juga tidak menjadi acuan dalam penetapan harga, yang terpenting adalah kualitas yang dihasilkan.

Dalam penentuan harga jualnya, industri Rumah Tangga Primasari kurang memperhatikan pengelolaan biaya-biaya yang telah dikeluarkan sehingga membuat pihak pemilik kurang mengetahui seberapa besar kontribusi dari masing-masing biaya yang dikeluarkan dan apakah telah efektif dalam menentukan harga untuk sampai pada titik laba yang diharapkan serta dapat menghasilkan harga jual yang tepat sehingga nantinya dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Dari latar belakang masalah di atas, penyusun tertarik untuk meneliti mengenai manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual yang ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, dengan mengambil judul: **“Manajemen Biaya Produksi Pada Penetapan Harga Jual Di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Industri Rumah Tangga Teh Herbal Pegagan Primasari Patemon, Bojongsari, Purbalingga)”**.

B. Definisi Operasional

1. Manajemen Biaya Produksi

Manajemen merupakan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan: perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan, yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumberdaya manusia serta sumber-sumber lain.⁸

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan pengusaha atau produsen untuk membeli faktor-faktor produksi dengan tujuan menghasilkan *output* atau produk.⁹

Jadi, dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen biaya produksi merupakan proses dimana perusahaan melakukan perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan, dalam biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen untuk membeli faktor-faktor produksi dengan tujuan menghasilkan *output* atau produk. Yang dimaksud manajemen biaya

⁸ George, *Asas-Asas Manajemen*, Terj. Winardi (Bandung: Alumni, 2006), hlm. 4.

⁹ Anonim, “Biaya Produksi”, share.its.ac.id/pluginfile.php/1294/mod.../1/BIAYA_PRODUKSI.pdf, diakses 24 september 2014, pukul 14.38 WIB.

produksi disini ialah, manajemen biaya produksi yang dilakukan oleh Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Prubalingga. Akan tetapi dengan pembatasan masalah pada fungsi manajemen yaitu *Planning*, *Actuating*, dan *Controlling*.

2. Harga Jual

Harga jual merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa yang akan berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan.¹⁰ Harga jual yang dimaksud adalah harga jual teh herbal pegagan pada Industri Rumah Tangga Primasari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga.

3. Industri Rumah Tangga

Industri rumah tangga adalah unit usaha (*establishment*) dengan jumlah pekerja 1 hingga 4 orang, yang kebanyakan adalah anggota-anggota keluarga (*family workers*) yang tidak dibayar dari pemilik usaha atau pengusaha itu sendiri.¹¹ Dalam hal ini industri rumah tangga yang dimaksud ialah Industri Rumah Tangga Prima Sari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga.

4. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.¹²

¹⁰ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi kedua (Yogyakarta: ANDI, 2002), hlm. 151.

¹¹ Rovy-nda, "Industri Rumah Tangga", <http://id.shvoong.com/business-management/business-ideas-and-opportunities/2199801-industri-rumah-tangga>, diakses 02 september 2014, pukul 11.00 WIB.

¹² Mustafa Edwin, dkk. *Pengenalan eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 15.

Dalam penelitian ini, ekonomi Islam sebagai sudut pandang dalam menganalisis manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual Teh herbal Industri Rumah Tangga Primasari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga. Namun dengan luasnya tinjauan hukum Islam yang ada, sehingga peneliti membatasi kajian ekonomi Islam pada salah satu sudut pandang karena keterbatasan keilmuan penyusun, waktu, serta biaya yang dikeluarkan.

Dari keempat variabel di atas dapat disimpulkan definisi operasionalnya ialah proses dimana perusahaan melakukan perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan, dalam pengeluaran biaya produksi yang dapat mempengaruhi dalam penetapan harga jual agar lebih efektif dan efisien di dalam sebuah industri rumah tangga yang dilihat dari perspektif ekonomi Islam.



C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual yang dilakukan oleh Industri rumah tangga Teh Herbal Primasari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga dalam perspektif ekonomi Islam?”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Manajemen biaya produksi terhadap penetapan harga jual di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diantaranya:

a. Bagi Penulis

Sebagai alat ukur keberhasilan perkuliahan dan sekaligus menambah wawasan ilmu pengetahuan bagi penulis khususnya dalam bidang produksi dan penetapan harga, serta dapat menerapkan dan membandingkan teori-teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dengan keadaan yang sebenarnya.

b. Bagi Pihak Industri

Diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan dalam pengeluaran biaya produksi sehingga bisa menunjang dalam penetapan harga jual.

c. Bagi Pihak Luar

Sebagai bahan informasi tambahan dan referensi bagi mahasiswa lain yang ingin membuat skripsi yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. Kajian Pustaka

Winardi dalam buku berjudul: *Asas-asas Menejemen* mendefinisikan menejemen sebagai sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan:

perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan, yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia serta sumber-sumber lain.¹³

Masyhuri dalam buku berjudul: *Ekonomi Mikro* menjelaskan bahwa konsep biaya dapat dilihat dari beberapa segi, diantaranya: *pertama*, segi pembagian ada biaya eksplisit atau biaya riil, yaitu biaya yang betul-betul diluluskan perusahaan sampai tenaga kerja serta gedung, listrik, dan sebagainya. Sedangkan biaya implisit berupa biaya kesempatan (*oppurtunity cost*). *Kedua*, segi waktu ada biaya jangka pendek (*short run*) dan jangka panjang (*long rung*) yang sering disebut teori biaya tradisional.¹⁴

Winardi dalam buku berjudul: *Pengantar Ilmu Ekonomi Buku 2*, mengatakan bahwa dalam jangka pendek, dapat dibedakan dua macam biaya pokok, yaitu biaya tetap (*fixed costs*) dan biaya tidak tetap (*variable costs*). Biaya tetap (*fixed costs*) ialah biaya, yang bila dipandang secara keseluruhan tidak berubah meskipun besarnya produksi berubah. Biaya tidak tetap (*variable costs*) adalah biaya yang bila dipandang secara keseluruhan berubah langsung dengan jumlah kesatuan-kesatuan yang dihasilkan.¹⁵

Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto dalam buku *Akuntansi Manajemen*, menjelaskan biaya produksi (biaya operasi pabrik) dapat diklasifikasikan menurut komponen dalam proses manufaktur. Klasifikasi setiap biaya pabrik

¹³ George, *Asas-Asas Menejemen*, hlm. 4.

¹⁴ Masyhuri, *Ekonomi Mikro* (Malang: UIN-Malang Press, 2007), hlm. 173-174.

¹⁵ Winardi, *Pengantar Ilmu Ekonomi buku2* (Bandung: Tarsito, 1995), hlm. 499.

dikategorikan seperti (1) bahan-bahan mentah (*raw material*), (2) tenaga kerja langsung (*direct labor*), (3) overhead pabrik (*factory overhead*).¹⁶

Dalam penentuan harga, menurut Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz dalam buku berjudul *Kewirausahaan suatu kajian kontemporer* mengatakan bahwa harga, nilai, dan manfaat konsep yang saling berhubungan. Manfaat ialah sifat produk atau barang yang memberikan kepuasan pada suatu keinginan. Nilai ialah tolak ukur kuantitatif manfaat suatu produk dalam pertukaran dengan produk lain. Harga ialah nilai yang dinyatakan dalam bentuk uang. Harga berpengaruh terhadap posisi kompetitif perusahaan dan pangsa pasarnya. Karena itu, harga menentukan pendapatan perusahaan dan laba bersih. Harga selain merupakan jalan masuknya uang ke perusahaan, juga berhubungan dengan kualitas produk.¹⁷

Metode penentuan harga jual menurut Fajar Laksana terbagi menjadi tiga, diantaranya:

1. *Cost oriented pricing*, adalah penetapan harga yang semata-mata memperhitungkan biaya-biaya dan tidak berorientasi pada pasar.
2. *Demand oriented pricing*, penentuan harga dengan mempertimbangkan keadaan permintaan, keadaan pasar dan keinginan konsumen.
3. *Competetion oriented pricing*, menetapkan harga jual yang berorientasi pada pesaing.¹⁸

Philip Kotler dan A.B. Susanto dalam buku berjudul *Manajemen Pemasaran Indonesia*, mengatakan bahwa permintaan umumnya menetapkan batas harga tertinggi yang dapat dikenakan perusahaan atas produknya. Dan

¹⁶ Lili M.sadeli, Bedjo Siswanto, *Akuntansi Manajemen; sistem, proses, dan pemecahan soal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm. 44-45.

¹⁷ Mas'ud Machfoedz & Mahmud Machfoedz, *Kewirausahaan; suatu pendekatan kontemporer* (Yogyakarta: 2004), hlm. 177.

¹⁸ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm. 116-117.

biaya perusahaan menetapkan batas terendah. Perusahaan ingin menetapkan harga yang dapat menutup biaya produksi, distribusi, dan penjualan produknya, termasuk pengembalian yang memadai atas usaha dan risikonya.¹⁹

Mulyadi dalam buku: *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*, menjelaskan bahwa informasi biaya merupakan salah satu alat bantu yang penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan penetapan harga jual, karena memiliki kepastian yang relatif tinggi. Informasi biaya yang dibutuhkan yaitu biaya produksi dan biaya non-produksi.²⁰

Menurut Yusuf Qardawi dalam buku berjudul: *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.²¹

Penyusun juga melakukan penelaahan terhadap penelitian yang sudah ada, yang mempunyai kemiripan dengan judul yang diangkat sehubungan dengan masalah biaya produksi dan penentuan harga sebagai bahan acuan dan masukan dalam penelitian ini.

Dalam penelitian Taufik Ibrahim (2011) yang berjudul: “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Gaji Karyawan terhadap Hasil Penjualan Pada Angrek Catering di Kota Semarang”, menjelaskan bahwa terdapat pengaruh

¹⁹ Philip Kotler, A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran Indonesia* (Jakarta: Salmeha Empat, 2001), hlm. 644.

²⁰ Mulyadi, *Akuntansi Manajemen*, hlm. 62.

²¹ Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 257.

biaya produksi (X) terhadap hasil penjualan (Y) Anggrek *catering* di kota Semarang. Hal ini berarti bahwa jika biaya produksi yang dikeluarkan oleh Anggrek *catering* dapat dioptimalkan penggunaannya, maka dapat meningkatkan hasil penjualan.²²

Penentuan harga jual juga dibahas dalam penelitian Dodit Wanto Suparno (2012), yang berjudul: “Penentuan Harga Jual Perusahaan Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang, Banyumas),” disebutkan harga yang ditetapkan oleh UD. Super Abadi Pancasan adalah harga yang wajar sebesar Rp. 1.400,- per genteng. Harga ini ditetapkan dengan metode *cost plus pricing*, dengan ketentuan bahwa harga produk adalah total biaya ditambah laba. Harga jual tersebut tetap, meskipun para pesaing menaikkan harga di saat permintaan naik.²³

Dari beberapa buku dan hasil penelitian di atas, belum secara khusus membicarakan masalah manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual, khususnya di Industri Rumah Tangga Teh Herbal Primasari Desa Patemon, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga. Dengan demikian, berdasarkan penelusuran hasil penelitian yang sudah dilakukan, membuktikan bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian yang sudah ada dan memenuhi unsur kebaruan.

²² Taufik Ibrahim, “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Gaji Karyawan Terhadap Hasil Penjualan Pada Anggrek Catering di Kota Semarang”, (Skripsi FE-UNNES Semarang, tidak diterbitkan, 2011), hlm. 68.

²³ Dodit Wanto Suparno, “Penentuan Harga Jual Perusahaan Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Banyumas),” (Skripsi Jurusan Syari’ah-STAIN Purwokerto, tidak diterbitkan, 2012), hlm. 78-79.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk dapat memperoleh gambaran yang jelas serta mempermudah dalam pembahasan secara menyeluruh, maka penulis membagi skripsi menjadi lima bab. Secara umum gambaran sistematikanya sebagai berikut:

Bagian awal dari skripsi ini berisi halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman pengesahan, halaman nota dinas pembimbing, halaman motto, halaman persembahan, abstraksi, kata pengantar, daftar isi, dan daftar tabel.

Bab satu berisi pendahuluan, yang memuat beberapa sub bab, yaitu latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, serta sistematika penulisan.

Bab dua berisi landasan teori yang terdiri dari teori-teori yang akan digunakan sebagai acuan dalam pembahasan hasil penelitian. Adapun teori-teori tersebut terdiri dari teori manajemen, teori biaya produksi, teori tentang harga jual, dan teori manajemen biaya produksi dan penetapan harga jual dalam ekonomi Islam.

Bab tiga berisi tentang metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab empat berisi mengenai Hasil penelitian dan Pembahasan yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, implementasi manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual di Industri rumah tangga teh herbal primasari, serta analisis manajemen biaya produksi pada penetapan harga jual perspektif ekonomi Islam di Industri rumah tangga teh herbal Primasari.

Bab lima berisi Penutup yang terdiri dari kesimpulan, dan saran. Kemudian pada bagian akhir skripsi ini penulis cantumkan daftar pustaka, lampiran-lampiran, serta daftar riwayat hidup.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Manajemen biaya produksi terhadap penetapan harga jual yang dilakukan oleh industri rumah tangga Primasari ialah:

Dalam mengelola (manajemen) biaya produksi, Industri rumah tangga Primasari menggunakan fungsi dari manajemen itu sendiri yaitu dengan cara merencanakan, mengalokasikan, dan mengontrol. Dimana, hal pertama yang dilakukan ialah merencanakan setiap komponen biaya produksi yang hendak dikeluarkan apa saja, berapa besarnya dan bagaimana pembagiannya. Kedua, biaya yang telah direncanakan selanjutnya dialokasikan sesuai dengan tujuan dari masing-masing komponen biaya produksi. Dan yang terakhir melakukan pengawasan setiap komponen biaya produksi yang dikeluarkan.

Pengelolaan biaya produksi berdampak pada keputusan penetapan harga. Dimana, industri rumah tangga Primasari dalam penetapan harga jualnya melibatkan biaya produksi. Metode yang digunakan ialah dengan *cost plus pricing methode*, dimana harga jual diperoleh dari biaya total ditambah dengan margin yang diharapkan. Total biaya diperoleh dari biaya produksi, dan biaya pengiriman barang, sedangkan laba diperoleh dari banyaknya barang yang diproduksi setiap hari, bahan baku yang dikeluarkan dan keseluruhan dari biaya.

Dalam proses manajemen biaya produksi dan penetapan harga jual, industri rumah tangga Primasari berusaha selalu mengedepankan nilai-nilai Islam di dalamnya. Yaitu mengelola biaya produksi dengan mulai merencanakan, mengalokasikan dan mengontrol setiap biaya produksi yang dikeluarkan dengan perwujudan amal shaleh dengan menegakkan sikap tidak boros, sikap kehati-hatian, dan adil dalam pembagian upah sebagai salah satu biaya produksi, serta adil dalam penetapan harga jualnya.

B. Saran-saran

Manajemen biaya produksi terhadap penetapan harga jual yang dilakukan oleh industri rumah tangga Primasari sudah dilakukan dengan cukup baik. Hal itu dibuktikan dengan banyaknya konsumen yang mau membeli produk teh pegagan, karena harga yang ditentukan cukup terjangkau dan kualitas dari barang tetap terjaga dengan tanpa mengurangi atau menambah biaya yang dikeluarkan. Dalam mengelola biaya produksi dan penetapan harga jual untuk lebih terarah dan baik dalam mencapai tujuan, maka penyusun menyumbangkan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan lebih lanjut. Adapun saran-saran yang dimaksud ialah sebagai berikut:

1. Hendaknya dalam mengelola (manajemen) biaya produksi selalu dicatat dan dibukukan agar lebih memudahkan nantinya dalam penetapan harga jual dan sebagai acuan atau histori dari setiap biaya yang dikeluarkan.

2. Perlu adanya karyawan khusus untuk mengelola dan mengatur biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga dalam hal administrasi lebih tertata rapi dan mempermudah dalam proses penetapan harga.
3. Penerapan konsep Islam selalu istiqomah diterapkan dalam setiap proses baik itu produksi maupun pemasaran.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Rianto. 2005. *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, edisi I. Jakarta: Granit.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 1995. *Bulughul Maram*. Beirut: Darul Kitab.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 1996. *Tarjamah Bulughul Maram*, terj. A. Hassan. Bangil: Pustaka Tamaam.
- Aminudin Aziz, Fathul. 2012. *Manajemen Dalam Perspektif Islam*. Cilacap: Pustaka El-Bayan.
- Arikunto, Suharsimi. 1985. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aziz, Abdul. 2010. *Manajemen Ivestasi Syari'ah*. Bandung: Alfabeta.
- Azwar, Syifudin. 1998. *Metode Penelitian*, Cet 1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bambang & Kartasapoetra. 1988. *Kalkulasi dan Pengendalian Biaya Produksi*. Jakarta: Bina Aksara.
- Bungin, Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Cetakan Ketiga. Jakarta: Kencana.
- Dalimartha, Setiawan. 2000. *Atlas Tumbuhan Obat Indonesia*. Jakarta: Trubus Agriwidya.
- Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Departemen Agama RI. 1993. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: Citra Effhar.
- _____. 1989. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: Al-Waah.
- Diana, Ilfi Nur. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Malang: UIN Malang Press.
- Edwin, Mustafa dkk. 2007. *Pengenalan eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Effendi, Rustam. 2003. *Produksi Dalam Islam*. Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- George. 2006. *Asas-Asas Menejemen*, Terj. Winardi. Bandung: Alumni.
- Hadi, Sutrinno. 2004. *Metodologi Reearch*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hafidhuddin, Didin. 2003. *Islam Aplikatif*. Jakarta: Gema Insani Press.

- Halim, Abdul. 1987. *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA.
- Handoko, Hani. 2011. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Justin, dkk. 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.
- Karim, Adiwarman A. 2010. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: Rajawali Pers.
- _____. 2002. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: IIT Indonesia.
- Kasmir. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Philip & A.B Susanto. 2001. *Manajemen Pemasaran Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- M.sadeli, Lili & Bedjo Siswanto. 2004. *Akuntansi Manajemen; sistem, proses, dan pemecahan soal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Machfoedz, Mas'ud & Mahmud Machfoedz. 2004. *Kewirausahaan; suatu pendekatan kontemporer*. Yogyakarta:
- Masyhuri. 2007. *Ekonomi Mikro*. Malang: UIN-Malang Press.
- Moleong, Lexy J. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- _____. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad & Lukman Fauroni. 2002. *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah.
- Muhammad. 2004. *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, & Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mursyidi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Bandung: Refika Aditama.

- Putong, Iskandar. 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro & Makro*, Edisi II. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Putong, Iskandar. 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Qardawi, Yusuf. 2001. *Norma da Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- R.Terry, George. 1993. *Prinsip-prinsip Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Radiosunu. 1986. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*. Yogyakarta: BPFE.
- Rangkuti, Freddy. 2000. *Business Plan Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Shihab, M. Quraish. 2002. *Tafsir Al Misbah Pesan, Kesa dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati.
- Siagian, Sondang P. 2005. *Fungsi-fungsi Manajerial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Stanton, William J. dkk. 1997. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Suparno, Dodit Wanto. 2012. "Penentuan Harga Jual Perusahaan Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Banyumas)", Skripsi. Jurusan Syari'ah-STAIN Purwokerto.
- Surahmad, Winarno. 1994. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito.
- Swasta, Basu. 1999. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, Fandi. 2002. *Strategi Pemasaran*, Edisi kedua. Yogyakarta: ANDI.
- Tunggal, Amin Widjaja. 1993. *Manajemen Suatu Pengantar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Umar, Husein. 2000. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Usman, Husen & Purnomo Setiady Akbar. 2006 *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Usry, Milton F. & Adolph Matz. 1984. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Erlangga.
- Winardi. 1995. *Pengantar Ilmu Ekonomi buku2*. Bandung: Tarsito.

NON BUKU

Faisal, “Manajemen Biaya”, <http://www.de-faisal.com> *Manajemen Biaya.*, diakses pada 30 Agustus 2014 pukul 10.00 WIB.

Anonim, “Biaya Produksi”, share.its.ac.id/pluginfile.php/1294/mod.../1/BIAYA_PRODUKSI.pdf., diakses pada 24 September 2014 pukul 14.38 WIB.

Rovy-nda, “Industri Rumah Tangga”, <http://id.shvoong.com/business-management/business-ideas-and-opportunities/2199801-industri-rumah-tangga>., diakses pada 02 September 2014 pukul 11.00 WIB.

Ibrahim, Taufik. “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Gaji Karyawan Terhadap Hasil Penjualan Pada Anggrek Catering di Kota Semarang”, Skripsi. Semarang: FE-UNNES Semarang, 2011. www.lib.unnes.ac.id, diakses pada 02 September 2014 pukul 11.15 WIB.

Dwi Irmayanti, “Biaya”, <http://dwiirmayanti.wordpress.com/2011/11/16/biaya-2/> , diakses pada 25 September 2014 pukul 13.45.

Faisal, “Manajemen Biaya” <http://www.de-faisal.com/manajemen.biaya.html>, diakses pada 01 Oktober 2014 pukul 15.35 WIB.

