

Analisis Strategi Penetapan Harga Jual Room Kamar di Hotel Swiss Bellin Karawang

Rianita Nurani Lindasari¹ Uus Mohammad Darul Fadli²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang^{1,2}

*Email Korespodensi: mn21.rianitalindasari@mhs.ubpkarawang.ac.id

Diterima: 10-07-2024 | Disetujui: 11-07-2024 | Diterbitkan: 12-07-2024

ABSTRACT

This research aims to analyze the room pricing strategy at Swiss-Belinn Karawang. The background is the increasing competition in the Karawang hospitality industry affecting hotel pricing policies. The objectives are to identify pricing methods used, analyze factors influencing pricing policies, and evaluate the impact of pricing strategies on hotel performance. Methodology involves case study and analysis of primary and secondary data. Results indicate that an appropriate pricing strategy can enhance per room revenue at Swiss-Belinn Karawang.

Keywords: Pricing strategy, Hospitality industry, Performance analysis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penetapan harga jual kamar di Swiss-Belinn Karawang. Latar belakangnya adalah meningkatnya persaingan di industri perhotelan Karawang yang mempengaruhi kebijakan harga hotel. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi metode yang digunakan dalam penetapan harga, menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan harga, dan mengevaluasi dampak strategi harga terhadap kinerja hotel. Metodologi yang digunakan melibatkan studi kasus dan analisis data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan pendapatan per kamar di Swiss-Belinn Karawang”.

Kata kunci: Strategi penetapan harga, Industri perhotelan, Analisis kinerja

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Rianita Nurani Lindasari, & Uus Mohammad Darul Fadli. (2024). Analisis Strategi Penetapan Harga Jual Room Kamar di Hotel Swiss Bellin Karawang. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(2), 355-367. <https://doi.org/10.62710/04swdf09>

PENDAHULUAN

Hotel Swiss-Belinn Karawang adalah salah satu destinasi akomodasi yang menarik di wilayah tersebut, berkat lokasi strategisnya dan layanan berkualitas tinggi yang ditawarkannya. Dalam industri perhotelan yang kompetitif, penetapan harga kamar menjadi elemen krusial untuk menjaga daya saing dan memaksimalkan pendapatan hotel. “Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara menyeluruh strategi penetapan harga kamar di Hotel Swiss-Belinn Karawang”, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti lokasi, demografi tamu potensial, dan tingkat persaingan di pasar lokal. Lokasi Hotel Swiss-Belinn Karawang berada di daerah yang mungkin memiliki karakteristik unik, seperti kedekatannya dengan pusat bisnis, industri, atau objek wisata terkenal. Faktor-faktor ini sangat mempengaruhi permintaan kamar hotel serta harga yang dapat ditetapkan. Selain itu, analisis demografi tamu potensial juga penting untuk memahami preferensi dan kemampuan pembayaran mereka. Misalnya, apakah hotel ini lebih menarik bagi wisatawan yang mencari penginapan ekonomis atau bagi pebisnis yang memprioritaskan kenyamanan dan fasilitas.

Persaingan di pasar lokal juga merupakan faktor yang perlu diperhitungkan. Analisis perbandingan dengan hotel-hotel sejenis dalam hal harga, kualitas, dan layanan dapat membantu menentukan posisi harga yang optimal. Selain itu, tren industri perhotelan dan ekonomi secara keseluruhan juga perlu diperhatikan. “Perubahan dalam permintaan pasar, perubahan harga bahan baku, atau perubahan regulasi dapat mempengaruhi strategi penetapan harga kamar”. Pemahaman terhadap biaya operasional hotel merupakan landasan penting dalam menetapkan harga jual kamar. Biaya-biaya ini mencakup biaya untuk layanan, perawatan kamar, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. Analisis menyeluruh tentang semua faktor ini akan membantu manajemen Hotel Swiss-Belinn Karawang dalam menetapkan harga yang seimbang, yang tidak hanya menarik bagi tamu potensial tetapi juga memastikan profitabilitas hotel dalam jangka panjang.

Segmentasi pasar juga menjadi aspek penting dalam analisis strategi penetapan harga kamar di Hotel Swiss-Belinn Karawang. Mengidentifikasi segmen pasar yang berbeda dan memahami kebutuhan serta preferensi harga mereka dapat membantu dalam menyesuaikan strategi harga secara lebih tepat. Misalnya, hotel ini mungkin menargetkan pelanggan yang mencari kamar dengan harga terjangkau melalui penawaran spesial atau paket promo, sementara juga menyediakan opsi kamar premium untuk mereka yang mencari pengalaman menginap yang lebih mewah. Terakhir, kemajuan teknologi dan peran platform pemasaran digital tidak boleh diabaikan dalam analisis strategi penetapan harga. Hotel Swiss-Belinn Karawang dapat memanfaatkan data dan analisis dari platform online untuk memahami perilaku konsumen, tren permintaan, dan harga pesaing. Dengan memanfaatkan teknologi dan platform pemasaran dengan bijak, hotel ini dapat meningkatkan visibilitasnya, menarik lebih banyak tamu, dan mengoptimalkan strategi penetapan harga kamar untuk mencapai hasil yang optimal.

KAJIAN TEORI

Manajemen

“Manajemen merupakan salah satu aspek yang sangat vital dalam kesuksesan suatu organisasi. Sebagai sebuah disiplin, manajemen melibatkan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam lingkungan yang

terus berubah seperti saat ini, manajemen menjadi semakin penting untuk mengatasi kompleksitas dan tantangan yang dihadapi oleh organisasi. Faktor-faktor seperti globalisasi, kemajuan teknologi, persaingan yang ketat, serta tuntutan dari berbagai pemangku kepentingan, menuntut manajer untuk memiliki keterampilan dan pengetahuan yang mendalam dalam memimpin dan mengelola organisasi dengan efektif". (Klaudia et al., 2021) "Pentingnya manajemen terbukti dalam berbagai bidang dan sektor, mulai dari bisnis dan industri, pemerintahan, pendidikan, hingga organisasi nirlaba. Dalam konteks bisnis, manajemen berperan penting dalam mengoptimalkan sumber daya perusahaan, meningkatkan efisiensi operasional, mengidentifikasi peluang pasar, dan menghadapi tantangan yang dihadapi oleh perusahaan. Sementara itu, dalam sektor pemerintahan, manajemen diperlukan untuk mengelola kebijakan publik, mengawasi alokasi anggaran, serta memastikan pelayanan publik yang berkualitas. Di semua sektor, manajemen bertujuan untuk menciptakan nilai tambah bagi organisasi dan memastikan keberlanjutan serta kesuksesan jangka panjang". (Na'imah & Rahmadhani, 2022) 2.2

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah proses penting dalam mengelola segala aspek yang terkait dengan pemasaran produk atau layanan suatu perusahaan. Ini melibatkan perencanaan, pelaksanaan, dan kontrol terhadap berbagai kegiatan pemasaran untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam konteks ini, manajemen pemasaran bertanggung jawab untuk melakukan riset pasar, mengembangkan strategi pemasaran, menetapkan harga, mengelola distribusi produk, serta mempromosikan merek dan produk perusahaan secara efektif agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta mencapai keunggulan bersaing. (Ardian & Sudrartono, 2021) Keberhasilan sebuah perusahaan seringkali sangat tergantung pada kualitas manajemen pemasarannya. "Dengan menerapkan praktik terbaik dalam manajemen pemasaran, perusahaan dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan keuntungan. Selain itu, manajemen pemasaran yang efektif juga memungkinkan perusahaan untuk memahami dengan lebih baik kebutuhan dan preferensi pelanggan, sehingga memungkinkan mereka untuk mengembangkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan pasar". "Dengan demikian, manajemen pemasaran bukan hanya tentang penjualan, tetapi juga tentang membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan menciptakan nilai bagi seluruh rantai nilai perusahaan". (Putri, 2022)

Strategi Penetapan

"Strategi penetapan harga adalah salah satu aspek penting dalam manajemen pemasaran yang melibatkan proses menentukan harga yang tepat untuk produk atau layanan suatu perusahaan". Ini melibatkan pemahaman mendalam tentang pasar, pesaing, dan nilai produk dalam konteks pasar yang bersangkutan. Strategi penetapan harga dapat bervariasi, mulai dari penetapan harga berbasis biaya, di mana harga ditetapkan berdasarkan biaya produksi ditambah margin keuntungan yang diinginkan, hingga penetapan harga berbasis permintaan, di mana harga ditentukan berdasarkan permintaan dan ketersediaan produk, serta persepsi nilai pelanggan. Selain itu, strategi penetapan harga juga dapat mencakup taktik "seperti penetapan harga diskon, penetapan harga psikologis, atau penetapan harga diferensial untuk segmen pasar tertentu". Penting bagi perusahaan untuk memilih strategi penetapan harga yang sesuai dengan tujuan bisnis mereka, serta untuk terus

memantau dan menyesuaikan harga sesuai dengan perubahan dalam lingkungan pasar dan kebutuhan pelanggan. Dengan menerapkan strategi penetapan harga yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan daya saing mereka, memaksimalkan pendapatan, dan memperkuat posisi mereka di pasar. (Aliwinoto et al., 2022)

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian yang bersifat deskriptif guna menjelaskan bagaimanakah perbandingan penetapan harga jual kamar hotel dengan menggunakan Activity Based Costing System dan Metode Biaya konvensional pada Hotel Swiss-Belinn Karawang

“Penelitian ini dilakukan di Hotel Swiss-Belinn Karawang dari bulan April – Juni 2024”.

“Prosedur penelitian melibatkan penerapan sistem yang terdiri dari beberapa tahap terkait dengan masalah yang sedang diteliti. Pertama, identifikasi masalah yang muncul dalam objek penelitian yang kemudian dijadikan latar belakang. Selanjutnya, merumuskan permasalahan yang terjadi pada objek penelitian dengan membandingkannya dengan teori yang relevan. Tahap berikutnya melibatkan kunjungan ke objek penelitian untuk mengumpulkan data dan informasi terkait Penetapan Harga Jual Kamar Hotel dengan menggunakan Activity Based Costing System dan Metode Biaya Konvensional di Hotel Swiss-Belinn Karawang. Data dan informasi yang terkumpul dianalisis untuk kemudian dibandingkan antara kedua metode yang digunakan. Kesimpulan dari penelitian ini adalah hasil yang diperoleh setelah data dikumpulkan, dianalisis, dan dibandingkan dengan permasalahan yang terjadi pada objek penelitian. Terakhir, memberikan saran bagi objek penelitian berdasarkan temuan dan analisis yang telah dilakukan”.

“Data adalah sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Data diperoleh dengan mengukur nilai satu atau lebih variabel dalam sampel atau populasi”. Menurut Sugiyono (2014 : 225) “sumber data dibagi menjadi dua yaitu Sumber Primer dan Sumber Sekunder”.

“Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah Wawancara, Dokumentasi, dan Media Elektronik”

HASIL

Gambaran Objek Penelitian

Swiss-Belinn Karawang, sebagai bagian dari jaringan hotel Swiss-Belinn, berupaya untuk menonjolkan di tengah persaingan yang ketat dengan menawarkan fasilitas lengkap dan layanan berkualitas tinggi. Dengan lokasi strategis di Kabupaten Karawang, hotel ini memiliki 176 kamar dan berbagai fasilitas seperti restoran, kolam renang, pusat kebugaran, dan ruang pertemuan.

Harga Jual Kamar Hotel Swiss-Belinn Karawang

Dari wawancara yang dilakukan di Swiss-Belinn Karawang, terdapat beberapa jenis kamar dengan harga sebagai berikut:

- **Superior Room:** Rp 800.000
- **Deluxe Room:** Rp 1.200.000
- **Executive Room:** Rp 1.800.000
- **Junior Suite:** Rp. 2.000.000
- **Suite Room:** Rp 2.500.000

“Dari data yang tersedia, dapat dilihat bahwa kamar dengan tarif termahal adalah kamar bertipe Suite Room”.

Pembahasan

“Ada beberapa tahapan yang dilakukan dalam menghitung tarif kamar dengan menggunakan metode Activity Based Costing. Tahap pertama adalah mengidentifikasi aktivitas-aktivitas dan biaya terkait. Identifikasi aktivitas-aktivitas tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini” :

“Tabel 1. Klasifikasi Aktivitas di Hotel Swiss-Belinn Karawang”

No	Aktivitas
1	Aktivitas Laundry
2	Aktivitas Sarapan
3	Aktivitas Penggunaan Perlengkapan
4	Aktivitas Telepon
5	Aktivitas Penggajian
6	Aktivitas Pemeliharaan
7	Aktivitas Listrik
8	Aktivitas Penyusutan Fasilitas
9	Aktivitas Penyusutan Gedung
10	Aktivitas Pemasaran

“Tabel 2. Cost Pool dan Cost Driver”

Cost Pool	Cost Driver
Kelompok I	
Aktivitas Laundry	Jumlah Kamar Terjual
Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Jumlah Kamar Terjual
Kelompok II	
Aktivitas Breakfast	Jumlah Kamar Terjual
Kelompok III	
Aktivitas Telepon	Jumlah Kamar Terjual
Aktivitas Keadministrasian	Jumlah Kamar Terjual
Kelompok IV	
Aktivitas Listrik	Jumlah Kamar Terjual
Kelompok V	

“Tabel 3. Pengalokasian Data Cost Driver”

No	Cost Driver	Jumlah
1	Alokasi kamar terjual	
	Superior (40 Twin dan 60 Queen)	100
	Deluxe (15 Twin dan 25 Queen)	40
	Executive (10 Executive dan 5 Queen)	15
	Junior Suite	6
	Suite	5
	Total	166
2	Alokasi luas lantai	
	Superior	5
	Deluxe	3
	Executive	2
	Junior Suite	1
	Suite	1
	Total	12
3	Alokasi fee untuk pemasaran	
	Superior	0,45
	Deluxe	0,45
	Executive	0,45
	Junior Suite	0,45
	Suite	0,45
	Total	2,25

Setelah mengidentifikasi cost driver, kemudian menentukan cost per unit, cost per unit dapat di hitung dengan rumus berikut :

Biaya per unit : $\frac{\text{Biaya tidak langsung pada suatu kelompok biaya}}{\text{dasar Alokasi}}$ $\frac{\text{Biaya per unit}}{\text{dasar Alokasi}}$

Tabel 4. Tarif Cost Pool

Cost Pool	Total Cost Pool	Cost Driver	Tarif Cost Pool
Kelompok I	Rp. 8.540.000	166 Kamar	Rp. 51.446
Superior	100 Kamar	Rp. 85.400	
Deluxe	40 Kamar	Rp. 213.500	
Executive	15 Kamar	Rp. 569.333	
Junior Suite	6 Kamar	Rp. 1.423.333	
Suite	5 Kamar	Rp. 1.708.000	
Kelompok II	Rp. 9.865.000	166 Kamar	Rp. 59.462

“Tabel 4. Tarif Cost Pool Swiss-Belinn Karawang”

Cost Pool	Total Cost Pool	Cost Driver	Tarif Cost Pool
Kelompok I	Rp. 8.540.000	166 Kamar	Rp. 51.446
Superior	100 Kamar	Rp. 98.650	
Deluxe	40 Kamar	Rp. 411.041	
Executive	15 Kamar	Rp. 1.233.125	
Junior Suite	6 Kamar	Rp. 1.233.125	
Suite	5 Kamar	Rp. 822.083	
Kelompok II	Rp. 2.565.000	166 Kamar	Rp. 16.875
Superior	100 Kamar	Rp. 25.650	
Deluxe	24 Kamar	Rp. 106.875	
Executive	8 Kamar	Rp. 320.625	
Junior Suite	8 Kamar	Rp. 320.625	
Suite	12 Kamar	Rp. 213.750	
Kelompok III	Rp. 19.865.000	166 Kamar	Rp. 130.690
Superior	100 Kamar	Rp. 198.650	
Deluxe	24 Kamar	Rp. 827.708	
Executive	8 Kamar	Rp. 2.483.125	
Junior Suite	8 Kamar	Rp. 2.483.125	
Suite	12 Kamar	Rp. 1.655.416	
Kelompok IV	Rp. 5.785.000	11 Lantai	Rp. 525.909

Cost Pool	Total Cost Pool	Cost Driver	Tarif Cost Pool
Superior	5 Lantai	Rp. 1.157.000	
Deluxe	2 Lantai	Rp. 2.892.500	
Executive	2 Lantai	Rp. 2.892.500	
Junior Suite	1 Lantai	Rp. 5.785.000	
Suite	1 Lantai	Rp. 5.785.000	
Kelompok V	Rp. 14.988.000	152 Kamar	Rp. 98.605
TV	21 Kamar	Rp. 98.605	
AC	152 Kamar	Rp. 98.605	
Queen Bed	88 Kamar	Rp. 170.318	
Twin Bed	64 Kamar	Rp. 234.187	
Mini Freezer	152 Pcs	Rp. 98.605	
Kelompok VI	Rp. 29.355.000	152 Kamar	Rp. 193.125
Superior	100 Kamar	Rp. 293.550	
Deluxe	24 Kamar	Rp. 1.223.125	
Executive	8 Kamar	Rp. 3.669.375	
Junior Suite	8 Kamar	Rp. 3.669.375	
Suite	12 Kamar	Rp. 2.446.250	

“Tabel 8. Tarif Kelompok VIII Swiss-Belinn Karawang”

Kelompok VIII	Total Biaya	Persentase Fee	Biaya Fee per Tipe Kamar
Marketing	Rp. 32.965.000	45%	Rp. 73.255
Superior	45%		Rp. 73.255
Deluxe	45%		Rp. 73.255
Executive	45%		Rp. 73.255
Junior Suite	45%		Rp. 73.255
Suite	45%		Rp. 73.255

Berikut adalah tabel yang menunjukkan Harga Pokok Kamar untuk tipe Club Superior di Swiss-Belinn Karawang, berdasarkan pembebanan biaya overhead dari tiap aktivitas:

“Tabel 5. Harga Pokok Kamar Superior Swiss-Belinn Karawang”

No.	Cost Pool	Tarif Cost Pool	Cost Driver	Total (Rp.)
1	Cost Pool I	Rp. 56.184	100 Kamar	Rp. 5.618.400
2	Cost Pool II	Rp. 64.901	100 Kamar	Rp. 6.490.100
3	Cost Pool III	Rp. 16.875	100 Kamar	Rp. 1.687.500
4	Cost Pool IV	Rp. 130.690	100 Kamar	Rp. 13.069.000
5	Cost Pool V	Rp. 525.909	5 Lantai	Rp. 2.629.545
6	Cost Pool VI (Per Pcs)			
	TV 21'	Rp. 98.605	100 Pcs	Rp. 9.860.500
	AC	Rp. 98.605	100 Pcs	Rp. 9.860.500
	Queen Bed	Rp. 170.318	50 Pcs	Rp. 8.515.900
	Twin Bed	Rp. 234.187	50 Pcs	Rp. 11.709.350
	Mini Freezer	Rp. 98.605	100 Pcs	Rp. 9.860.500
7	Cost Pool VII	Rp. 193.125	100 Kamar	Rp. 19.312.500
8	Cost Pool VIII	Rp. 73.255	45%	Rp. 3.296.475
	Jumlah Biaya			Rp. 101.546.270
	Jumlah Kamar Terjual			100
	Harga Pokok Kamar			Rp. 1.015.462

Tabel 6. Harga Pokok Kamar Deluxe Swiss-Belinn Karawang

“Tabel ini menggambarkan rincian biaya pokok untuk kamar Deluxe di Swiss-Belinn Karawang, yang terdiri dari berbagai Cost Pool dan Cost Driver yang relevan. Total biaya pokok untuk kamar ini mencapai Rp. 27.129.037, yang dihitung berdasarkan tarif Cost Pool dan jumlah Cost Driver yang diterapkan untuk masing-masing aktivitas, dan jumlah kamar terjual 24, harga pokok kamar Rp. 1.130.376”

Tabel 7. Harga Pokok Kamar Suite King Swiss-Belinn Karawang

“Tabel ini menggambarkan rincian biaya pokok untuk kamar Suite King di Swiss-Belinn Karawang. Total biaya pokok untuk kamar ini mencapai Rp. 14.431.371, yang dihitung berdasarkan tarif Cost Pool dan

jumlah Cost Driver yang diterapkan untuk masing-masing aktivitas. Jumlah kamar Suite King yang terjual sebanyak 12 unit, dengan harga pokok kamar per unit sekitar Rp. 1.202.614”.

Tabel 7. Harga Pokok Kamar Suite King Swiss-Belinn Karawang

“Tabel ini menggambarkan rincian biaya pokok untuk kamar Suite King di Swiss-Belinn Karawang. Total biaya pokok untuk kamar ini mencapai Rp. 14.431.371, yang dihitung berdasarkan tarif Cost Pool dan jumlah Cost Driver yang diterapkan untuk masing-masing aktivitas. Jumlah kamar yang terjual sebanyak 12 kamar”.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. “Penerapan metode Activity Based Costing (ABC) dalam menghitung cost kamar di Hotel Swiss-Belinn Karawang telah menghasilkan biaya kamar yang lebih terkontrol untuk berbagai jenis kamar. Hal ini disebabkan oleh pengalokasian biaya yang didasarkan pada aktivitas dan sumber daya yang digunakan oleh setiap jenis kamar, serta penggunaan lebih dari satu cost driver. Hasil perhitungan menunjukkan adanya perbedaan signifikan dalam biaya overcosting pada periode sebelumnya”.
2. “Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan metode ABC periode 2018, disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait penerapan ABC system dalam perhitungan cost kamar. Hal ini dapat membantu manajemen hotel dalam mengambil keputusan strategis dan operasional yang lebih tepat, serta mengoptimalkan pengendalian biaya secara efektif”

Saran yang diberikan penulis adalah:

1. “Pihak manajemen hotel sebaiknya melakukan evaluasi terhadap aktivitas hotel yang tidak memberikan nilai tambah signifikan untuk mengurangi konsumsi biaya produk”.
2. “Implementasi ABC system dapat membantu dalam meningkatkan akurasi informasi mengenai cost kamar, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan biaya”.

DAFTAR PUSTAKA

- Lestari, D. F., & Nur Azizah, J. (2023). Pengaruh Digital Marketing Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen E-commerce Shopee di Kota Cilegon. *Jurnal Administrasi Bisnis Terapan (JABT)*, 6(1), 8.
- Saputra, HH, Fadli, UM, & Khalida, LR (2022). Penerapan Strategi Ekuitas Merek Sebagai Identitas Produk Keripik. *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)* , 4 (1), 203-208.
- Faddila, S., Fauji, R., & Fadli, U. (2022). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PEMASARAN PRODUK UMKM DALAM UPAYA MENJAGA STABILITAS PEREKONOMIAN

- DESA PADA MASA PENDEMI COVID-19. *PROSIDING KONFERENSI NASIONAL PENELITIAN DAN PENGABDIAN UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG*, 2(1), 1059-1066.
- Danang,R. 2013.Penerapan Activity Based Costing System Untuk Menentukan Harga Pokok Produksi PT. Celebes Mina Pramata. *Jurnal EMBA*. Vol.1, No.3, Hal 001-117<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/issue/view/385>. Diakses Tanggal: 20/06/2019
- Rebecca, K. 2014.Penerapan Activity Based Costing Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Perusahaan Roti Lidya Manado. *Jurnal EMBA*. Vol.2, No.2, Hal 1120-1129<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/4515/4044>. Diakses Tanggal: 20/06/2019
- Wild, J. J., Shaw, K. W., dan Chiappetta, B. 2014. *Financial Accounting Information For Decisions Is A Asian Adaption Of Fundamental Accounting*. 20th Edition.Mc Gra Hill Aducation (Asia), Singapore.
- Zinia, S. 2013. Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan Activity Based Costing System Pada RSU Pancaran Kasih. *Jurnal EMBA*. Vol.1, No.3, hal 356-475 <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/issue/view/403>. Diakses Tanggal: 20/06/2019