

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS
SECARA TUNAI DAN KREDIT
DI UD. ANUGERAH PERDANA MOTOR DENPASAR**



Politeknik Negeri Bali

**OLEH:
I PUTU KEVIN PARAMADITYA PAWITRA
NIM. 1815613041**

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2022**

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS
SECARA TUNAI DAN KREDIT
DI UD. ANUGERAH PERDANA MOTOR DENPASAR**



Politeknik Negeri Bali

**OLEH:
I PUTU KEVIN PARAMADITYA PAWITRA
NIM. 1815613041**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2022**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama Lengkap : I Putu Kevin Paramaditya Pawitra

NIM : 1815613041

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis Perhitungan Harga Jual Mobil Bekas Secara Tunai dan Kredit di UD. Anugerah Perdana Motor Denpasar

Pembimbing : 1. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak.
2. I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak.

Tanggal Uji : 18 Juli 2022

Menyatakan bahwa Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 15 Juli 2022



I Putu Kevin Paramaditya Pawitra

NIM. 1815613041

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS
SECARA TUNAI DAN KREDIT
DI UD. ANUGERAH PERDANA MOTOR DENPASAR**

OLEH:

I PUTU KEVIN PARAMADITYA PAWITRA

NIM. 1815613041

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Studi Dipolma III Akuntansi:

Pembimbing I,



Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak.
NIP. 198511052014041001

Pembimbing II,



I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 195912311989101001

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi

Ketua



I Made Sudana, S.E., M.Si.

NIP. 196112281990031001

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS
SECARA TUNAI DAN KREDIT
DI UD. ANUGERAH PERDANA MOTOR DENPASAR**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus pada:

18 Juli 2022

Panitia Penguji

Ketua



Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak.

NIP. 198511052014041001

Anggota:



Drs. I Dewa Made Mahayana, M.Si.

NIP. 196012311990031018

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

Cening Ardina, S.E., M.Agb.

NIP. 196204141990031003

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, tugas akhir ini dapat diselesaikan tepat waktu. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Ahli Madya Akuntansi di Politeknik Negeri Bali. Penulis menyadari bahwa penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari banyak pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungan yang sangat besar. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom. selaku, Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas dan sarana penunjang yang disediakan selama mengikuti perkuliahan di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Sudana, S.E., M.Si. selaku, Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan, bimbingan serta motivasi dalam menyusun tugas akhir ini.
3. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak. selaku, Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi yang telah memberikan pengarahan, bimbingan serta semangat dalam menyusun tugas akhir ini.
4. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak. sebagai, dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan bimbingan dan memberikan saran serta semangat kepada penulis guna menyelesaikan tugas akhir ini.
5. I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak. sebagai, dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan bimbingan dan

memberikan petunjuk serta arahan kepada penulis guna menyelesaikan tugas akhir ini.

6. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali, yang telah memberikan pendidikan selama penulis melakukan perkuliahan sampai dengan penyusunan tugas akhir ini.
7. UD. Anugerah Perdana Motor sebagai, perusahaan yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menggali informasi pengambilan data untuk mendukung penyelesaian tugas akhir ini.
8. Keluarga tercinta yang dengan penuh pengorbanan telah memberikan dukungan dan perhatian dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Sahabat, kekasih, dan teman-teman yang selalu memberikan semangat, kritik dan saran serta dorongan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan kemampuan, waktu, dan pengalaman penulis, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Namun demikian, tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Badung, 15 Juli 2022

I Putu Kevin Paramaditya Pawitra
NIM. 1815613041

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL MOBIL BEKAS
SECARA TUNAI DAN KREDIT
DI UD. ANUGERAH PERDANA MOTOR DENPASAR**

ABSTRAK

I Putu Kevin Paramaditya Pawitra

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: (1) Untuk mengetahui perhitungan harga jual mobil bekas secara tunai dan kredit di UD. Anugerah Perdana Motor Denpasar, dan (2) Untuk mengetahui perhitungan harga jual mobil bekas secara teori Kent B. Monroe dan rekomendasi penulis. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumentasi. Hasil analisis data menunjukkan bahwa: (1) Penetapan harga jual mobil bekas baik secara tunai maupun kredit di UD. Anugerah Perdana Motor dilakukan dengan menggunakan harga pasar, sehingga terjadi kerugian pada bulan Agustus tahun 2021 sebesar Rp 41.032.600, (2) Setelah dilakukan perhitungan menggunakan teori oleh Kent B. Monroe diperoleh harga jual mobil bekas yang sebenarnya, serta rekomendasi yang penulis berikan untuk meminimalisir kerugian yang terjadi yaitu dengan menawarkan *member card* yang akan memberikan diskon sebesar 10% apabila konsumen melakukan service yang ke-3 kalinya di UD. Anugerah Perdana Motor maupun melakukan pembelian mobil bekas kembali.

Kata Kunci: harga jual, mobil bekas, penjualan tunai, penjualan kredit.

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**ANALYSIS OF THE CALCULATION OF USED CAR
SELLING PRICES CASH AND CREDIT AT UD. ANUGERAH PERDANA
MOTOR DENPASAR**

ABSTRACT

I Putu Kevin Paramaditya Pawitra

The purpose of this study is to determine: (1) To determine the calculation of the selling price of used cars in cash and credit at UD. Anugerah Perdana Motor Denpasar, and (2) To find out the calculation of the selling price of used cars in theory Kent B. Monroe and the author's recommendations. The data analysis technique used is quantitative analysis technique. Data collection is done by documentation method. The results of data analysis show that: (1) Determination of the selling price of used cars both in cash and credit at UD. Anugerah Perdana Motor is carried out using market prices, resulting in a loss in August 2021 of IDR 41,032,600, (2) After calculating using theory by Kent B. Monroe, the actual selling price of used cars is obtained, as well as recommendations that the author gives to minimize the loss that occurs is by offering a member card that will provide a discount of 10% if the consumer does the service for the 3rd time at UD. Anugerah Perdana Motor or buying a used car again.

Keywords: *selling prices, used cars, cash sales, credit sales.*

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI**

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	7
5.1 Simpulan.....	7
5.2 Saran.....	9
DAFTAR PUSTAKA	10

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia industri otomotif di Indonesia merupakan salah satu sektor yang menunjang peningkatan ekonomi di Indonesia. Dunia otomotif mulai berkembang pesat pada tahun 2000 dengan bermunculnya brand asing yang turut mewarnai dunia otomotif seperti: Toyota, Daihatsu, BMW, Mercedes Benz, Mitsubishi, Suzuki, Land Rover, dan lainnya. Dengan bermunculnya brand asing di tengah pasar otomotif menciptakan antusiasme yang tinggi dari masyarakat Indonesia salah satunya Bali. Melansir dari CNBC Indonesia (2021), penjualan mobil di Bali pada tahun 2019 mencapai satu juta unit yang didominasi oleh mobil baru. Meskipun mobil baru masih mendominasi pasar tapi minat masyarakat akan mobil bekas yang murah masih tinggi.

Salah satu *showroom* mobil bekas yang turut mewarnai industri otomotif di Bali adalah UD. Anugerah Perdana Motor. UD. Anugerah Perdana Motor merupakan *showroom* mobil bekas yang terletak di Denpasar dan telah berdiri sejak tahun 2012. UD. Anugerah Perdana Motor menawarkan beberapa mobil bekas yang paling diminati oleh masyarakat seperti Toyota Avanza, Daihatsu Xenia, Suzuki Ertiga, Mitsubishi Xpander, dan lainnya, selain itu UD. Anugerah Perdana Motor juga menawarkan pelayanan jasa *service* kepada konsumen. Pangsa pasar yang disasar oleh UD. Anugerah Perdana Motor adalah kelas menengah ke bawah yang mana kelas tersebut menawarkan harga yang terjangkau bagi masyarakat, sehingga

perputaran produk yang terjadi di UD. Anugerah Perdana Motor relatif lancar. Penjualan mobil bekas di UD. Anugerah Perdana Motor mengalami peningkatan disetiap tahunnya namun tidak demikian pada tahun 2020.

Tahun 2020 menjadi tahun yang berbeda dengan adanya pandemi *covid-19*. Pandemi *covid-19* merupakan suatu wabah *flu* yang bermula di daerah Wuhan China pada penghujung tahun 2019, dan mulai menyebar keseluruh dunia pada tahun 2020 dan masuk ke Indonesia pada bulan Februari 2020. Pandemi *covid-19* membawa dampak negatif ke seluruh sektor yang ada. Seluruh kawasan di Indonesia menerima dampak dari pandemi ini tak terkecuali Bali. Bali merupakan sektor pariwisata terbesar di Indonesia juga mengalami penurunan ekonomi yang sangat drastis yang diakibatkan oleh pandemi *covid-19*. Selain sektor pariwisata, sektor otomotifpun mengalami hambatan akibat pandemi ini, dengan menurunnya ekonomi masyarakat maka daya beli masyarakat akan kendaraanpun menurun drastis. Hal ini ditunjukkan dengan data Gaikindo pada tahun 2021 (27/05/2021), yang menyatakan penjualan mobil sepanjang tahun 2020 mencapai lima ratus ribu unit yang mana penjualan ini mengalami penurunan hampir lima puluh persen dari tahun sebelumnya.

Adanya pandemi *covid-19* menyebabkan sebagian besar *showroom* mobil bekas merugi bahkan beberapa diantaranya yang tidak mampu bertahan dan berakhir dengan menutup *showroom*-nya. UD. Anugerah Perdana Motor masih beroperasi meskipun mengalami kerugian yang sangat besar disaat pandemi. Kerugian yang paling dirasakan terletak pada penurunan harga jual

mobil bekas yang sangat signifikan selama pandemi *covid-19*. Drastisnya penurunan harga jual mobil bekas menyebabkan kerugian yang besar karena persediaan mobil diperoleh sebelum pandemi *covid-19* dan dijual dengan harga saat pandemi *covid-19* dengan penurunan atau kerugian setiap unitnya dapat mencapai tiga puluh persen. Meskipun merugi, UD. Anugerah Perdana Motor masih mampu bertahan di tengah pandemi *covid-19* dengan tetap melakukan penjualan secara *offline* dengan menggunakan protokol kesehatan yang ketat. Berdasarkan data penjualan mobil di UD. Anugerah Perdana Motor pada tahun 2021 berhasil menjual mobil bekas sebanyak 89 *unit*. Sedangkan, sebelum pandemi *covid-19* UD. Anugerah Perdana Motor mampu menjual 158 *unit* mobil bekas. Berdasarkan perbandingan tersebut dapat disimpulkan bahwa terjadi penurunan yang signifikan terhadap penjualan hingga lima puluh persen. Meskipun volume penjualan menurun, UD. Anugerah Perdana Motor tetap mampu bertahan dan terus berusaha meningkatkan penjualan. Berikut data penjualan UD. Anugerah Perdana Motor pada tahun 2021.



Tabel 1.1 Penjualan Mobil Bekas Selama Tahun 2021
di UD. Anugerah Perdana Motor

No	Periode	Jumlah Unit Terjual	Laba/Rugi
1	Januari	15 Unit	Rp 73.543.000
2	Februari	10 Unit	Rp 53.577.000
3	Maret	5 Unit	Rp 12.083.500
4	April	3 Unit	Rp 2.880.000
5	Mei	6 Unit	Rp 34.930.000
6	Juni	8 Unit	Rp 22.405.500
7	Juli	12 Unit	Rp 54.332.000
8	Agustus	14 Unit	Rp (41.032.600)
9	September	9 Unit	Rp 1.272.500.000
10	Oktober	10 Unit	Rp 46.129.200
11	November	16 Unit	Rp 103.080.400
12	Desember	21 Unit	Rp 141.836.900

Sumber: Data sekunder diolah (lampiran 1 dan 2)

Dari tabel 1.1 menunjukkan data penjualan mobil bekas selama 2021 dapat disimpulkan bahwa jumlah penjualan yang besar tidak menjamin *showroom* akan mendapatkan keuntungan yang besar juga. Hal ini didasarkan pada harga jual mobil bekas yang bersifat fluktuatif dan tidak menentu sehingga *showroom* terkadang kesulitan dalam menentukan harga pasar.

Padahal harga jual mobil bekas merupakan salah satu komponen penting dalam melakukan pemasaran produk. Hal ini juga selaras dengan teori pemasaran 4P yang dikemukakan oleh Boom and Bitner (Kotler & Armstrong, 2016) yang menyebutkan bahwa harga jual merupakan senjata utama bagi pemasaran untuk menjajakan produk. Dengan memperhitungkan harga jual yang tepat maka perusahaan dapat bertahan di tengah pandemi *covid-19* dan mampu menjaga eksistensinya terhadap masyarakat.

Penentuan harga jual mobil bekas di UD. Anugerah Perdana Motor didasarkan pada harga jual pasar serta menyamakan harga pada pedagang lainnya agar tidak terjadi benturan harga di pasar. Penetapan harga yang tidak sesuai ini terjadi akibat tidak stabilnya pasar dan terus menurunnya harga jual mobil bekas sehingga harga pasar pun ikut tidak menentu. Hal tersebut tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Kent B. Monroe pada tahun 2000 yang menyebutkan bahwa harga jual adalah penjumlahan antara harga pokok ditambah dengan *mark up* yang diinginkan.

Adanya ketidaksesuaian dalam penentuan harga jual mobil bekas oleh UD. Anugerah Perdana Motor membuat penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian di UD. Anugerah Perdana Motor dengan judul **“Analisis Perhitungan Harga Jual Mobil Bekas Secara Tunai dan Kredit di UD. Anugerah Perdana Motor Denpasar.”**

1.2 Rumusan Masalah

Adanya ketidaksesuaian antara penentuan harga jual mobil bekas yang diterapkan oleh UD. Anugerah Perdana Motor dengan teori penentuan harga jual oleh Kent B. Monroe membuat peneliti ingin mengangkat rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah perhitungan harga jual mobil bekas di UD. Anugerah Perdana Motor secara tunai dan kredit?
2. Bagaimanakah perhitungan harga jual mobil bekas di UD. Anugerah Perdana Motor berdasarkan teori Kent B. Monroe dan rekomendasi penulis?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah.

1. Untuk mengetahui perhitungan harga jual mobil bekas secara tunai dan kredit di UD. Anugerah Perdana Motor.
2. Untuk mengetahui perhitungan harga jual mobil bekas secara teori Kent B. Monroe dan rekomendasi penulis.

1.4 Manfaat Penelitian

Menambah literatur terkait perhitungan harga jual mobil bekas baik secara tunai maupun kredit yang dilakukan oleh pemilik UD. Anugerah Perdana Motor dan untuk tetap bisa bertahan dan bersaing dengan *showroom* mobil bekas lainnya di tengah kondisi pandemi *covid-19*. Selain itu diharapkan perhitungan harga jual mobil bekas secara tunai dan kredit ini dapat dijadikan pedoman oleh pemilik kedepannya.

Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi perusahaan atau pemilik UD. Anugerah Perdana Motor dalam menghitung harga jual mobil bekas secara tunai dan kredit sehingga dapat bersaing dengan *showroom* mobil bekas lainnya dan dapat mengetahui bagaimana perhitungan yang harus dilakukan jika dihadapkan dengan kondisi pandemi *covid-19* seperti saat ini

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

UD. Anugerah Perdana Motor tetap melakukan operasional secara *offline* walaupun pandemi *covid-19* melanda dengan menerapkan protokol kesehatan. Selama pandemi *covid-19*, UD. Anugerah Perdana Motor dalam menghitung harga jual mobil bekas menggunakan harga yang beredar di pasaran saat itu. Penetapan harga jual secara tunai di UD. Anugerah Perdana Motor dilakukan dengan menghitung terlebih dahulu harga pokok untuk masing-masing unit mobil bekas, kemudian membandingkannya dengan harga yang beredar di pasaran, baik itu lebih rendah, lebih tinggi, ataupun setara dengan harga pokoknya. Sehingga, penetapan harga jual dengan cara tersebut akan sangat rentan mengalami kerugian karena harga yang beredar di pasaran masih tidak stabil dan kian hari mengalami penurunan. Proses penetapan harga jual secara kredit oleh UD. Anugerah Perdana Motor juga dilakukan dengan membandingkan antara harga pokoknya dengan harga jual yang beredar di pasaran. Namun, yang membedakan adalah penjualan secara kredit dilimpahkan kepada pihak *leasing*, sehingga untuk penentuan angsuran, bunga, dan jumlah DP yang harus dibayarkan konsumen akan ditetapkan oleh pihak *leasing*.

Menetapkan harga jual mobil bekas berdasarkan harga pasar merupakan hal yang tidak efisien dan tidak tepat karena terdapat perbedaan harga pembelian mobil. Penetapan harga jual mobil bekas berdasarkan harga

pasar dapat mengakibatkan kerugian. Hal ini terbukti pada bulan Agustus tahun 2021 di UD. Anugerah Perdana Motor mengalami kerugian sebesar Rp 41.032.600 yang mana kerugian ini berasal dari kesalahan dalam penentuan harga jual di beberapa mobil seperti Ayla X AT 2016 yang mengalami kerugian sebesar Rp 13.743.500, Calya GMT 2017 yang mengalami kerugian sebesar Rp 16.395.000, Nissan Juke RX AT 2017 mengalami kerugian sebesar Rp 33.995.000, Ertiga GX AT 2014 mengalami kerugian sebesar Rp 23.755.000, serta mobil Calya G MT 2019 dan Xenia R Deluxe MT 2014 yang tidak mendapatkan kerugian dan keuntungan. Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh UD. Anugerah Perdana Motor sebaiknya mengikuti teori perhitungan harga jual mobil bekas oleh Kent B. Monroe yaitu Harga Pokok Penjualan ditambahkan dengan *margin*. Jika UD. Anugerah Perdana Motor mengikuti perhitungan harga jual mobil bekas seperti pada teori paten maka UD. Anugerah Perdana Motor akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 169.303.260. Selain itu, hal yang dapat dilakukan oleh UD. Anugerah Perdana Motor untuk meminimalisir kerugian yang terjadi apabila harus menjual mobil bekas di bawah harga pokok yaitu dengan menawarkan *member card* yang akan memberikan diskon sebesar 10% apabila konsumen melakukan *service* yang ke-3 kalinya di UD. Anugerah Perdana Motor maupun melakukan pembelian mobil bekas kembali. Sehingga, keuntungan yang akan diperoleh perusahaan adalah keuntungan jangka panjang (*aftersales*) berupa loyalitas konsumen dan secara tidak langsung menjadi media promosi perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap perhitungan harga jual mobil bekas secara tunai maupun kredit di UD. Anugerah Perdana Motor, saran yang dapat penulis berikan kepada UD. Anugerah Perdana Motor agar dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan mobil bekas selama pandemi *covid-19*, serta mampu bersaing untuk dapat menarik minat konsumen yaitu dengan meningkatkan kualitas dan menciptakan perhitungan harga yang akurat agar dapat mendominasi pasar mobil bekas. Selain itu, perusahaan juga bisa menawarkan *member card* yang bermanfaat untuk menjaga loyalitas konsumen, dan meningkatkan layanan *aftersales* untuk memberikan kenyamanan kepada konsumen sekaligus meningkatkan nama baik perusahaan.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, D. P. (2020). Penerapan Metode Fuzzy Tsukamoto Dan Fuzzy Sugeno Dalam Penentuan Harga Jual Sepeda Motor. *Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi, 10*.
- CNBC Indonesia, (2021). [cnbcindonesia.com: https://www.cnbcindonesia.com/news/20210110135912-4-214805/amsyong-penjualan-mobil-2020-anjlok-seanjlok-anjloknya](https://www.cnbcindonesia.com/news/20210110135912-4-214805/amsyong-penjualan-mobil-2020-anjlok-seanjlok-anjloknya)
- Gaikindo, (2021). gaikindo.co.id
- Gitosudarmo, I. (2014). *Manajemen Pemasaran*. IKAPI.
- Indonesia, B. (2019). *Aturan Bank Indonesia Nomor 21/13/PBI/2019 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI/2018 tentang Rasio Loan To Value untuk Kredit Kendaraan Bermotor*.
- Kotler, K., & Armstrong. (2016). *Marketing Manajemen*. In K. a. Keller, *Marketing Manajemen (p. 48)*. Pearson Education.
- Monroe, Kent.B, 2015, *Pricing Making Profitable Decision*, Jakarta: PT Gramedia
- Mulyadi. (2011). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Manajemen*. Edisi kelima. Yogyakarta: Unit Penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat.
- Mulyani, E. D. (2020). Estimasi Harga Jual Mobil Bekas Menggunakan Metode Regresi Linear Berganda. *Informasi Statistik Ekonomi, 8*.
- Nafi'iyah, N. (2015). *Penerapan Regresi Linear Dalam Memprediksi Harga Jual Mobil Bekas*.
- Savitri, N. A. (2015). *Pembentukan Harga Pada Bisnis Jual Beli Mobil Bekas PT. XYZ*. 65.
- Setiadi, P., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 14(2)*, 70–81.
- Setyawan, F. (2015). Penentuan Harga Jual Mobil Bekas dengan Mempertimbangkan Harga Baru, Harga Bekas, Kondisi Mobil, dan Harga Bekas Produk Sejenis Merk Lain Menggunakan Fuzzy Logic. *Ekonomi Bisnis, 15*.
- Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 1(3)*, 110–117. <https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.1638>