

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambil Keputusan*, Penerbit PT Raja Grafindo. Jakarta, 2006
- Carter Usry. *Akuntansi Biaya*. Buku Satu. Edisi Ketigabelas. Penerbit Salemba Empat. Jakarta, 2004
- Garrison dan Noreen. *Akuntansi Manajerial*, Terjemahan A. Totok Budisantoso. Penerbit Salemba Empat. Jakarta, 2001
- Ghozali Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Edisi Kedua, Penerbit Undip. Semarang, 2008
- Hansen Mowen. *Akuntansi Manajemen*. Buku Satu. Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat. Jakarta, 2006
- Iksan Arfan, *Metodologi Penelitian Akuntansi Keperitakuan*, Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta, 2008
- Kotler Philip. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Edisi Satu, Prenhallindo. Jakarta, 2001
- Kotler dan Armstrong. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jilid Satu. Terjemahan Gunawan Hutaeruk, Prenhallindo. Jakarta, 2004
- Machfoed, M. *Akuntansi Manajemen*. Buku Dua. Edisi Keempat. Penerbit BPFE. Yogyakarta, 2001
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE YKPN. Yogyakarta, 2001
- Simamora, H. *Manajemen Pemasaran Internasional*, Jilid Dua, Penerbit Salemba Empat. Jakarta, 2000
- Stanton, J.W. *Prinsip Pemasaran*, Edisi Tujuh. Terjemahan Gunawan Hutaeruk. Penerbit Salemba Empat. Jakarta, 2000
- Swastha Basu DH dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Cetakan Keempat, Penerbit Liberty. Yogyakarta, 2000
- UMA, Fakultas Ekonomi. *Pedoman Penulisan Skripsi FE UMA*, Penerbit Universitas Medan Area, 2008

Lembar Wawancara

Objek wawancara : Analisis Perhitungan Harga Jual

Tempat wawancara : PT Kharisma Kania Graha Medan

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	Argument
1	Apakah harga jual rumah yang ditentukan oleh perusahaan akan mempengaruhi permintaan rumah bagi konsumen	ya		sangat mempengaruhi permintaan rumah dan konsumen akan membandingkan harga jual rumah dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama
2	Apakah terdapatnya mark up dalam perhitungan harga jual	ya		adanya mark up baik tanah dan bangunan di dalam perhitungan harga jual
3	Apakah harga jual rumah yang terbentuk sudah dapat menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan	ya		harga jual dapat memenuhi seluruh biaya yang dikeluarkan serta perusahaan memperoleh keuntungan dari harga jual
4	Apakah pengestimasi permintaan rumah tipe 45/98 oleh perusahaan telah sesuai dengan rencana perusahaan	ya		banyak rumah yang sudah terjual
5	Apakah sasaran perhitungan harga jual untuk meningkatkan permintaan		tidak	perhitungan harga jual untuk pencapaian keuntungan bukan hanya untuk meningkatkan permintaan
6	Apakah harga jual merupakan keseluruhan biaya yang ditanggung konsumen		tidak	harga jual rumah ditambah biaya-biaya di luar harga jual seperti PPN, BPHTB, dll yang ditanggung oleh konsumen

7	Apakah diskon yang diberikan mempengaruhi permintaan rumah oleh konsumen	ya		dengan adanya diskon, konsumen lebih tertarik untuk membeli rumah yang ditawarkan sehingga mempengaruhi permintaan rumah
8	Apakah proses pembayaran melalui tahapan KPR dilakukan oleh konsumen tanpa ikut campur perusahaan		tidak	perusahaan akan memberikan bantuan dalam proses KPR dan konsumen akan membayar jasa yang diberikan oleh perusahaan
9	Apakah perusahaan menggunakan metode cost plus pricing	ya		perusahaan menggunakan metode cost plus pricing dimana adanya mark up baik tanah dan bangunan

