



STIMA



Tahun XII Nomor 3 September 2006

Mediastima

Jurnal Ilmiah STIMA KOSGORO

ISSN 0852-7105

**Kebijakan Pengelolaan Piutang untuk Mengatasi
Piutang Tidak Tertagih pada PT. TELKOM**

Hj. Irma Setyawati

**Transparansi dan Akuntabilitas Publik terhadap
Laporan Keuangan atas Penilaian Kinerja Usaha
Kecil dan Menengah**

IGP Ratih Andaningsih

Pemimpin Dalam Paradigma Baru

Ignatius Lama

Islam dan Ilmu Pengetahuan

Ahmad Nurdin

Akuntansi untuk Usaha Kecil dan Menengah

Prisila Damayanty

Perkembangan Bisnis Makanan di Indonesia

Sachriani

**Agribisnis Produk Segar Pertanian yang Tepat
Bagi Indonesia**

Nega Sririanty

**Komitmen Pemerintah Dalam Pelaksanaan
Pembangunan Berwawasan Lingkungan**

Abdullah

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN KOSGORO
JAKARTA

ISSN 0852-7105

Pelindung:

DR. H. Agung Laksono

Pengarah:

Ketua STIMA KOSGORO

Pembantu Ketua I

Pembantu Ketua II

Pembantu Ketua III

Penyunting:

Ketua:

Drs. H. Danial Thaib.MM.

Anggota:

Ir. Dodi Wahab. MM.

Sugeng Suroso, SE, MM.

Drs. Haswan Yunas, MM, M.Si

Pristia Damayanty, SE, MM.

Sirkulasi:

M. Yuni Asri, Pentti, Aminah

Alamat Redaksi:

STIMA KOSGORO

Komplek Bumi Harapan Permai

Jalan Bumi Pratama Raya

Kramat Jati-Jakarta Timur

13550

Telepon (021)87781945

Fax (021)87781948

stima@chinet.net.id

Pelaksana Produksi

Mediastima Press

Terbit Pertama Kali

Januari 1995

Pemimpin masa depan, dari milenium ini, adalah seseorang yang menciptakan budaya atau sistem nilai yang terpusat pada prinsip-prinsip. Penciptaan budaya demikian itu dalam bisnis, pemerintah, sekolah, rumah sakit, organisasi nirlaba, keluarga atau organisasi lainnya akan merupakan suatu tantangan luar biasa dan menakutkan dalam era baru ini dan hanya dapat dicapai oleh pemimpin-pemimpin, apakah yang baru muncul atau yang berpengalaman, yang memiliki visi, keberanian, sikap rendah hati dalam belajar dan tumbuh secara berkesinambungan.

Orang-orang dan organisasi yang memiliki gairah untuk belajar - belajar dengan mendengar mengamati kecenderungan yang muncul, meraba dan mengantisipasi kebutuhan dalam pasar, mengevaluasi keberhasilan dan kegagalan masa lalu, serta menyerap pelajaran yang diajarkan hati nurani dan prinsip-prinsip akan memiliki pengaruh yang kuat. Pemimpin yang senantiasa belajar tidak akan menolak perubahan. Mereka justru merangkulnya.

Mediastima merupakan media untuk menyalurkan pikiran dan kreatifitas kita. Tulisan yang dimuat dalam media ini menunjukkan kreatifitas dan komitmen kita untuk meningkatkan ilmu pengetahuan yang kita miliki yang juga merupakan indikator kapasitas kita sebagai pemimpin.

Redaksi yakin, Kita semua dapat membesarkan media ini. Karena tanpa dukungan berbagai pihak, sulit bagi Mediastima untuk membesarkan diri. Terima kasih atas partisipasi dan atensi semua pihak yang telah ikut membesarkan Mediastima.

Redaksi

DAFTAR ISI

	<i>Hal</i>
Susunan Redaksi	<i>i</i>
Dari Meja Redaksi	<i>i</i>
Daftar Isi	<i>ii</i>
Kebijakan Pengelolaan Piutang untuk Mengatasi Piutang Tidak Tertagih pada PT TELKOM	<i>1</i>
Hj. Irma Setyawati	
Transparansi dan Akuntabilitas Publik terhadap Laporan Keuangan atas Penilaian Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah	<i>12</i>
IGP Ratih Andaningsih	
Pemimpin Dalam Paradigma Baru	<i>23</i>
Ignatius Lama	
Islam dan Ilmu Pengetahuan	<i>30</i>
Ahmad Nurdin	
Akuntansi untuk Usaha Kecil dan Menengah	<i>43</i>
Prisila Damayanty	
Perkembangan Bisnis Makanan di Indonesia	<i>58</i>
Sachriani	
Agribisnis Produk Segar Pertanian Yang Tepat Bagi Indonesia	<i>67</i>
Nega Sririanty	
Komitmen Pemerintah Dalam Pelaksanaan Pembangunan Berwawasan Lingkungan	<i>72</i>
Abdullah	
Petunjuk Penulisan Artikel Ilmiah	<i>87</i>
Kriteria Naskah Yang Dimuat Mediastima	<i>88</i>

KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENGATASI PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT TELKOM

Hj. Irma Setyawati*

A. Latar Belakang Masalah

Dengan berkembangnya teknologi yang maju dan pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat, menyebabkan perusahaan cenderung untuk memperluas ruang lingkup usahanya. Hal ini menimbulkan masalah yang sangat beragam di dalam menjalankan aktivitas perusahaan, baik perusahaan besar maupun kecil. Piutang merupakan masalah yang pelik bagi perusahaan, entah bagi perusahaan yang bergerak pada industri manufaktur ataupun industri jasa. Piutang terjadi apabila perusahaan menjual produk-produknya secara tidak tunai/kredit. Perusahaan menjual produknya secara kredit karena merupakan suatu upaya bagi perusahaan untuk menaikkan (mencegah menurunnya) penjualan. Dengan penjualan yang semakin meningkat diharapkan laba perusahaan akan meningkat pula. Akan tetapi perusahaan yang memiliki piutang juga menimbulkan biaya, misalnya biaya penagihan.

Jumlah pelanggan telekomunikasi khususnya telepon dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan seiring dengan peningkatan kebutuhan masyarakat akan jasa telepon. Perusahaan yang ditunjuk oleh pemerintah untuk menjalankan jasa telekomunikasi di Indonesia adalah PT. Telekomunikasi Indonesia (TELKOM) yang utamanya melayani jasa telekomunikasi lokal/domestik, sedangkan pelayanan jasa telekomunikasi Internasional ditunjuk PT. INDOSAT. Pemerintah Indonesia menargetkan sampai dengan tahun 2005 (akhir Pelita VII) akan memasang 14 juta saluran sambungan telepon (sst), dengan perkiraan rasio telepon akan mencapai 6,3 untuk 100 penduduk. Sedangkan sampai dengan akhir Pelita VIII ditargetkan pemasangan telepon mencapai 21 juta sst atau dengan rasio 9 untuk 100 penduduk. Sebagai perbandingan, pada tahun 1996 di negara Swedia (tertinggi dunia) telah mencapai 68 per 100 penduduk.

* Dosen STIMA KOSGORO, saat ini menjabat Puket I Bidang Akademis

Pelanggan di Indonesia pada umumnya tidak mempunyai daya tawar yang cukup kuat terhadap jasa telekomunikasi dasar ataupun jasa sambungan langsung internasional, karena tidak punya pilihan sarana telekomunikasi. Untuk jasa sambungan bergerak, pelanggan memang cukup banyak mempunyai pilihan, tetapi hanya terbatas pada pilihan-pilihan tertentu dan kurang dapat memuaskan pelayanan atas jasanya.

Jadi melihat dari data di atas jelas potensi pasar jasa telekomunikasi cukup besar dan meningkat dari tahun ke tahun, apalagi di Indonesia banyak potensi pelanggan yang belum memiliki sambungan telepon.

Bersamaan dengan semakin banyaknya pelanggan PT. TELKOM untuk mendapatkan sambungan telepon, maka PT. TELKOM akan dihadapkan pula oleh masalah piutang jasa telekomunikasi yang disebabkan pelanggan belum atau tidak melakukan pembayaran.

Piutang merupakan masalah yang pelik bagi perusahaan, entah bagi perusahaan yang bergerak pada industri manufaktur ataupun industri jasa. Piutang terjadi apabila perusahaan menjual produk-produknya secara tidak tunai/kredit. Perusahaan menjual produknya secara kredit karena merupakan suatu upaya bagi perusahaan untuk menaikkan (mencegah menurunnya) penjualan. Dengan penjualan yang semakin meningkat diharapkan laba perusahaan akan meningkat pula. Akan tetapi perusahaan yang memiliki piutang juga menimbulkan biaya, misalnya biaya penagihan.

Oleh karena itu perusahaan harus dapat mengendalikan piutang dengan menetapkan kebijakan piutang atau kebijakan kredit. Kebijakan tersebut kemudian dapat dijadikan sebagai standar kinerja perusahaan. Apabila dalam pelaksanaannya pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang ditetapkan, maka perusahaan harus melakukan perbaikan.

B. Permasalahan

Piutang yang tidak tertagih merupakan masalah pelik bagi perusahaan, karena akan mengurangi modal kerja. Di samping itu, piutang tidak tertagih membawa akibat pada semakin tingginya biaya penagihan. Dengan demikian

permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana kebijakan perusahaan dalam menangani piutang usahanya?

C. Pembahasan dan Analisis

Kebijakan penanganan piutang jasa pada P.T TELKOM adalah sebagai berikut:

1). Manajemen Piutang Usaha

Manajemen piutang usaha yang dilakukan oleh P.T TELKOM berasal dari pendapatan POTS dan NON POTS. POTS adalah pendapatan yang berasal dari jasa telekomunikasi telepon, sedangkan NON POTS adalah pendapatan jasa telekomunikasi di luar telepon, yaitu teks dan telegram, sirkit langganan, dan JAPATI. Di masa mendatang pendapatan usaha yang akan dikembangkan oleh P.T TELKOM adalah *Mobile telephone*, *TV Cable*, *Internet* dan *Services*.

Di dalam memproses kegiatan usaha ini, P.T TELKOM telah mengaplikasikan sistem informasi *customer* atau disebut dengan SISKKA (Sistem Informasi Kastmer), yang terdiri dari 3 (tiga) modul, yaitu modul *technical*, *commercial* dan *financial*. Ketiga modul ini telah terintegrasi, sehingga apabila terjadi perubahan di satu modul, maka akan mengakibatkan perubahan di modul lainnya.

Dalam SISKKA Modul *Technical* berisi seluruh data tehnik dari jaringan yang ada mulai dari data tehnik di *Main Distiribution Frame* (MDF), *Distribution Point*, Rumah Kabel dan Jaringan, sehingga masing-masing pelanggan akan mempunyai data tehnik, yang semuanya dikelola dalam modul ini.

SISKKA Modul *Commercial*, modul ini berisi seluruh data dari pelanggan, yang terdiri dari kategori, nomor, nama dan alamat *billing*, segmentasi, nomor telepon, data tarif, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan pelanggan tersebut, antara lain proses pasang baru telepon, proses klaim dan lain-lain.

SISKA Modul *Financial*, modul ini berisi data yang berkaitan dengan sisi finansial, seperti *billing*, *account* masing-masing pelanggan, pelaksanaan pembayaran.

Karena sistem aplikasi ini telah terintegrasi, maka bila terjadi improvisasi di salah satu modul, maka akan berakibat pada modul lainnya. Di samping itu, sistem ini *on line*, sehingga setiap titik akan terhubung secara otomatis dan seluruh *user* dapat melakukan transaksi di sistem aplikasi ini.

2). Pengelolaan Piutang Usaha

Kegiatan pengelolaan piutang usaha ini meliputi kegiatan mulai dari proses *billing* sampai dengan pencatatan transaksi di akuntansi sebagai dasar pembuatan laporan keuangan.

⌘ *Billing Process*

Kegiatan ini memproses seluruh transaksi percakapan oleh pelanggan mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 31. Transaksi percakapan tersebut berasal dari percakapan lokal, saluran langsung jarak jauh, saluran internasional. Proses ini dimulai dari pengambilan meter data yang tercatat di sentral telepon yang ada di P.T TELKOM, ditambah meter data dari operator lainnya, seperti INDOSAT dan SATELINDO untuk percakapan internasional.

Proses *billing* ini dilakukan mulai tanggal 1 sampai dengan tanggal 5 bulan berikutnya sehingga pada minimal tanggal 5, *billing* jasa telekomunikasi akan dapat “dijual” di seluruh tempat pembayaran yang ada.

⌘ Pencetakan INTAGJASTEL (Informasi Tagihan Jasa Telekomunikasi)

Untuk menginformasikan jumlah tagihan masing-masing pelanggan, maka setiap bulan pelanggan akan dikirimkan informasi mengenai tagihan jasa telekomunikasi yang dimilikinya. Pelanggan akan menerima informasi tagihan ini pada bulan tersebut maksimal pada

tanggal 15, sehingga akan memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk melakukan pembayaran. Selain melalui INTAGJASTEL ini, pelanggan pun dapat memperoleh informasi mengenai jumlah tagihan dengan cara menghubungi nomor 147.

☒ Pendapatan Kredit dan Tunai

Dalam pengakuan pendapatan, P.T TELKOM mempergunakan sistem *cash basis* dan *accrual basis*. Oleh karena itu, maka pendapatan dibagi menjadi pendapatan kredit dan pendapatan tunai.

Pendapatan kredit ini terdiri pendapatan atas transaksi yang dilakukan untuk percakapan lokal, SLJJ, sedangkan untuk pendapatan tunai, yaitu untuk transaksi-transaksi seperti biaya aktivasi (pasang baru), pendapatan mutasi telepon.

☒ Penerimaan pembayaran

Dengan diterapkannya *system on line payment point* (SOPP), maka penerimaan pembayaran melalui SISKKA dapat dilakukan di seluruh lokasi penerimaan pembayaran di seluruh Jakarta dan sekitarnya. Sistem *on line* ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu *Host to Payment Point* dan *Host to Host*. Dengan sistem *Host to Payment Point*, maka seluruh *payment point* yang ada akan berhubungan langsung dengan *host* milik P.T TELKOM. Sedangkan *Host to Payment Point*, adalah hubungan antara *Host* milik P.T TELKOM dengan *Host* milik Bank, sehingga seluruh kantor cabang bank yang bersangkutan akan dapat menerima pembayaran jasa telekomunikasi. Saat ini P.T TELKOM telah menjalin kerja sama dengan 33 bank untuk penerimaan pembayaran secara *host to payment point*. Sedangkan untuk *host to host* telah terjalin kerja sama sebanyak 20 bank.

☒ Cara Pembayaran

Pelanggan akan mendapatkan pilihan cara pembayaran sesuai dengan yang ditawarkan oleh bank, sehingga hal ini akan mempermudah dan mempercepat pelaksanaan pembayaran. Cara yang ditawarkan adalah pembayaran secara *cash*, yaitu pelanggan

akan melakukan pembayaran secara tunai langsung ke kasir pelanggan dan pembayaran *non cash*. Pembayaran *non cash* mempunyai bermacam-macam tergantung dari banyaknya fasilitas yang ditawarkan oleh bank. Misalnya melalui kartu debit, yaitu dengan cara mendebet langsung tabungan yang dimiliki oleh pelanggan di lokasi ATM bank. Pembayaran melalui tranfer ke rekening bank, pembayaran melalui telepon, pembayaran melalui kartu kredit.

3). Pencatatan Pendapatan dan Penerimaan Pembayaran

☞ Pengakuan Pendapatan

Dengan SISKAF Modul *Financial*, maka pada awal bulan setelah proses *billing* selesai akan diperoleh laporan pendapatan, masing-masing jenis tagihan. Pada saat itu juga maka pengakuan pendapatan akan dicatat dengan jurnal:

Dr. Piutang JASTEL

Cr. Pendapatan Pulsa Lokal

Cr. Pendapatan Pulsa SLJJ

Cr. Pendapatan Interlokal

Cr. Pendapatan *Air Time*

☞ Penerimaan Pembayaran

Pada saat penerimaa pembayaran maka jurnalnya adalah :

Dr Kas/ Bank

Cr. Piutang JASTEL

Cr. Kewajiban PPN JASTEL

Cr. Pendapatan Denda (kalau ada)

Cr. Bea Materai

4). Transfer Penerimaan

Di dalam melakukan penerimaan pembayaran/*collecting*, PT. TELKOM telah melakukan kerja sama dengan bank dan kantor pos. Sampai dengan tahun 2001, jumlah *collecting agent* dengan pola *host to payment point* berjumlah 33 buah dan dengan pola *host to host* berjumlah 20 bank. Dalam perjanjian kerja sama *collecting agent* tersebut, telah diatur pola transfer penerimaan pembayaran, yaitu :

- ☒ Bank *Collecting Agent* akan mentransfer penerimaan pembayaran ke rekening bank operasional milik PT. TELKOM paling lambat satu hari setelah penerimaan pembayaran, kecuali hari Sabtu dan hari libur, maka transfer akan dilakukan pada keesokan harinya.
- ☒ Atas pelaksanaan penerimaan pembayaran tersebut, bank *collecting agent* berhak atas *fee* yang besarnya adalah Rp 1.750,- per SST.

5). Rekening Penerimaan

Untuk mempermudah pengawasan, maka PT. TELKOM mempunyai kebijakan dalam penggunaan rekening bank. Untuk Kantor Daerah mempunyai 2 (dua) rekening, yaitu Rekening SEK-A untuk menampung penerimaan pendapatan dan Rekening SEK-B untuk melakukan pembayaran kepada pihak ketiga. Di dalam rekening SEK-A, dibagi lagi menjadi 2 (dua), yaitu rekening kredit, yaitu untuk menerima transaksi penerimaan pendapatan kredit dan rekening tunai, untuk menerima transaksi pendapatan tunai.

Bank penerima pembayaran jasa telekomunikasi akan mentransfer penerimaan hariannya, langsung ke rekening SEK-A. Transfer penerimaan harian tersebut sudah harus diterima di rekening SEK-A paling lambat 2 (dua) hari setelah transaksi terjadi. Pada hari yang sama, rekening penampungan SEK-A, akan langsung mentransfer penerimaan pendapatan dari seluruh bank penerima pembayaran, ke rekening kantor perusahaan (Rekening Primer) paling lambat 2 (dua) hari, sehingga

rekening SEK-A , akan bersaldo nol, kecuali pada hari berikutnya hari libur/ hari raya.

6). Pembayaran Jasa Telekomunikasi

Pembayaran tagihan jasa telekomunikasi dilaksanakan mulai terbitnya *billing*, yaitu tanggal 5 setiap bulannya. Untuk mempercepat pencairan piutang usaha dan memperkecil jumlah piutang usaha, maka TELKOM telah menetapkan kebijakan sanksi dan biaya keterlambatan pembayaran seperti tabel 1 berikut.

Tabel 1. Pengenaan Sanksi dan Biaya Keterlambatan Pembayaran

Tanggal Pembayaran	Biaya Keterlambatan	Sanksi
> tanggal 20 bulan berjalan (N)	Rp 5.000,-	Belum ada
Tanggal 1 s/d 31 bulan berikutnya (N+1)	Minimal Rp 10.000,- atau 2% dari Tagihan	Isolir sebagian (hanya dapat menerima panggilan saja)
Tanggal 1 s/d 31 dua bulan berikutnya (N+2)	Minimal Rp 15.000,- atau 5% dari Tagihan	Isolir sebagian (hanya dapat menerima panggilan saja).
Tanggal 1 s/d 31 tiga bulan berikutnya (N+3)	50% dari biaya pasang baru	Isolir total (tidak dapat mengirim atau menerima panggilan)
Diatas tanggal 1 empat bulan berikutnya (N+4)	100% dari biaya pasang baru	Cabut

Sumber: PT. TELKOM

7). Upaya Pencairan Piutang Usaha

Untuk mempercepat pelaksanaan pencairan piutang usaha, upaya-upaya yang dilakukan adalah:

☞ *Reminding by Call*

Kegiatan *reminding by call* adalah kegiatan untuk mengingatkan pelanggan agar segera menyelesaikan tagihan jasa telekomunikasi, melalui sarana telekomunikasi (Telepon). Setiap yang belum melunasi kewajibannya dihubungi satu persatu, sehingga pelanggan tergerak untuk melaksanakan pembayaran. *Reminding by call* ini dilakukan bagi pelanggan yang masih belum menyelesaikan kewajibannya, yaitu :

- N+0 : yaitu setelah tanggal 20 sampai dengan akhir bulan
- N+1 : yaitu mulai tanggal 1 bulan berikutnya sampai dengan akhir bulan.
- N+2 : yaitu mulai tanggal 1 bulan berikutnya lagi sampai dengan akhir bulan.

☞ *Reminding by Letter*

Kegiatan *reminding by letter* adalah kegiatan untuk mengingatkan pelanggan untuk segera menyelesaikan tagihan jasa telekomunikasi melalui surat yang dikirimkan ke masing-masing pelanggan yang belum melunasi kewajibannya. *Reminding by letter* ini sangat berguna sebagai bahan untuk bukti pengajuan/penagihan lewat jalur hukum dan penyerahan ke KP3N (Kantor Pelayanan Pengurusan Piutang Negera). *Reminding by call* ini dilakukan bagi pelanggan yang masih belum menyelesaikan kewajibannya, yaitu :

- N+2 : yaitu mulai tanggal 1 bulan berikutnya, pada saat pelanggan akan terkena sanksi isolir total.
- N+5 : yaitu mulai tanggal 1 bulan berikutnya, pada saat pelanggan akan terkena sanksi pencabutan.

☞ Penagihan *Door to Door*

Penagihan secara *door to door*, yaitu mendatangi pelanggan yang belum melunasi kewajibannya yang telah dilakukan somasi baik dengan *reminding by call* dan *reminding by letter*. Pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk pelanggan yang belum melunasi kewajibannya mulai bulan ketiga sampai bulan keenam.

☞ Penyerahan Penagihan kepada *Law Firm* dan KP3N (Kantor Pelayanan Pengurusan Piutang Negera).

Setelah kegiatan *reminding by letter/phone* belum berhasil untuk memaksa pelanggan menyelesaikan kewajibannya, maka penagihannya diserahkan kepada *Law Firm* dan KP3N. Penyerahan piutang kepada *Law Firm* adalah pelanggan yang telah menunggak

selama 6 (enam) bulan keatas. Sedangkan penyerahan ke KP3N adalah untuk tagihan yang lebih dari 24 bulan.

8). Penghapusan

Penghapusan untuk piutang jasa telekomunikasi macet, dilakukan secara berkala 1 (satu) tahun sekali. Pelaksanaan penghapusan piutang macet ini dilakukan setelah adanya izin dari Dewan Komisaris PT. TELKOM. Untuk mengkompensasikan jumlah pajak yang telah terbayar, maka piutang macet ini, diserahkan upaya penagihannya kepada KP3N. Setelah upaya tersebut tidak berhasil, maka biaya PPN yang telah disetorkan dapat dikompensasikan dengan setoran pajak untuk piutang tahun-tahun berikutnya.

D. Penutup

Dengan beralihnya pengelolaan piutang jasa telekomunikasi ke satu unit khusus, merupakan suatu keputusan yang tepat. Karena dengan meningkatnya jumlah piutang usaha, meningkatnya jumlah pelanggan, meningkatnya beban penyisihan dari tahun ke tahun, serta pengaruhnya pada cash flow perusahaan, maka pengelolaan piutang usaha harus dilakukan oleh unit tertentu, yaitu payment management.

Evaluasi terhadap pelanggan perlu dilakukan pada saat melakukan pemasaran pasang baru, dengan kata lain bahwa dilakukan pemasaran selektif. Dengan mengadakan pemasaran selektif, maka akan terhindarkan pelanggan-pelanggan yang melakukan pasang baru telepon, dan hanya menikmati pemakaian tanpa melakukan pembayaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Berelson dan Garry A. Stainer. 1989. *Personnel Management*. Terjemahan Bedjo Siswanto. Erlangga. Jakarta.
- Kasmir. 2001. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya (Edisi Revisi)*. Grafindo Persada. Jakarta.
- Kertonegoro, Sentanoe. 1995. *Analisa dan Manajemen Investasi*. Widya Press. Jakarta.
- Manulang, 1988 *Dasar-Dasar Manajemen*, Ghalia Indonesia Jakarta ;
- Stoner, Freeman, and Gilbert. 1999. *Manajemen, Jilid 1-2*. Prenhalindo. Jakarta.
- Swasta Basu dan Sukotjo Ibnu. 1998. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.