

---

---

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA WARUNG "BURJO"  
(STUDI KASUS DI DUSUN KARANG GAYAM, CATUR TUNGGAL,  
DEPOK SLEMAN, YOGYAKARTA)**

**Risal Rinofah dan IGN Soni Kurniawan**

Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa  
Yogyakarta

Email: izar\_7@yahoo.com

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis aspek kelayakan usaha warung "Burjo" yang berada di wilayah Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta. Fokus analisis kelayakan adalah aspek finansial yang meliputi payback period, NPV dan IRR. Lokasi penelitian ini dipilih karena merupakan lingkungan yang sebagian besar penghuninya adalah kalangan mahasiswa yang berasal dari UGM dan UNY serta beberapa kampus lainnya. Sampel penelitian merupakan 11 warung "Burjo" yang telah berdiri di daerah tersebut selama lebih dari 3 tahun dan berdasarkan pengamatan pendahuluan, ketiga warung "Burjo" tersebut merupakan yang paling ramai dikunjungi oleh mahasiswa. Hasil analisis menunjukkan Warung Burjo di Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta layak menjadi alternatif bagi calon pemodal. Dari aspek finansial menurut tiga metode yang digunakan menunjukkan kesimpulan yang layak dan dari aspek pemasaran juga memberikan gambaran potensi yang tetap menarik.

**Kata kunci :** burjo, analisis kelayakan, aspek finansial

**ABSTRACT**

*The aim of this research is to analyze the business feasibility of "Burjo" stall which is in the region of Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta. The focus of the feasibility analysis is financial aspect that covers payback period, NPV, and IRR. The research site is selected for the environment that most of its inhabitants are among the students of UGM, UNY, and other universities. The samples are 11 "Burjo" stalls that has established in the area for more than 3 years; and based on preliminary observation, the three "Burjo" stalls are the most visited by the students. The result showed that "Burjo" stall in Karang Gayam Village, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta is worthy of being an alternative for prospective investors. The conclusion showed that the business of "Burjo" is worthy seen from the financial aspect according to the three methods used. For the marketing aspect showed that the business has very interesting potential.*

**Keywords :** burjo, feasibility analysis, financial aspect

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan kawasan pendidikan pada suatu daerah menuntut kebutuhan akan tempat makan untuk para mahasiswa dan masyarakat lainnya yang sedang menempuh pendidikan, terutama bagi mereka yang berasal dari luar kota. Pertumbuhan kebutuhan ini menjadi daya tarik bagi siapapun yang memiliki modal finansial dan ingin membuka usaha tempat makan dengan sasaran mahasiswa. Namun peluang ini tidak begitu saja dapat memancing calon pemodal untuk serta merta mau mengucurkan dananya. Mereka harus terlebih dahulu mengetahui potensi usaha yang akan dijalankan dan perlu melakukan analisis kelayakan. Analisis kelayakan tersebut untuk menentukan apakah suatu usaha bisnis tertentu akan berhasil. Keberhasilan pada sebuah usaha dapat berupa diterimanya usaha tersebut oleh masyarakat, dan apakah usaha yang dijalankan dapat memberikan manfaat bagi pelaku sendiri maupun masyarakat sekitarnya.

Dalam menjalankan sebuah usaha (bisnis), keberhasilannya ditentukan oleh bagaimana pelakunya mengelola usaha tersebut. Pengelolaan ini meliputi aspek pemasaran, operasi, keuangan, hukum, sumber daya manusia dan organisasional maupun lingkungan (Kasmir, 2012). Sehingga dalam proses melakukan analisis kelayakan

tadi, kelima aspek tersebutlah yang menjadi fokus amatan. Aspek pasar meliputi analisis internal berupa produk yang akan ditawarkan maupun aspek eksternal berupa potensi pasar dan tingkat persaingannya. Aspek operasi berfokus pada aspek-aspek teknis dalam menjalankan usahanya, termasuk dalam proses-proses yang harus dilalui dalam menghasilkan produknya. Aspek keuangan berfokus pada analisis sumber pembiayaan dan memprediksi arus kas dimasa datang yang berujung pada tingkat keuntungan yang layak. Aspek hukum akan menganalisis sisi legalitas usaha yang akan dijalankan. Analisis aspek sumber daya manusia dan organisasional ditujukan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan SDM yang akan dibutuhkan dan bagaimana menempatkan mereka dalam struktur usaha. Sedangkan aspek lingkungan akan menganalisis bagaimana dampak dari usaha tersebut terhadap lingkungan fisik disekitarnya. Dalam penelitian ini tidak semua aspek tersebut dianalisis karena berdasarkan wawancara dengan pengelola dari warung "Burjo" yang ada dilokasi yang akan diteliti, diketahui bahwa hanya aspek pemasaran (lokasi dan potensi pasar) dan keuangan saja yang menjadi pertimbangan mereka sebelum memutuskan untuk membuka warung "Burjo" di suatu wilayah.

Meskipun usaha ini bukan tergolong dalam usaha yang membutuhkan modal tidak besar namun bagaimanapun juga setiap investasi pastilah mengandung risiko kegagalan dan tidak ada pemodal yang ingin gagal. Manfaat analisis kelayakan usaha ini juga untuk meminimalisir kerugian juga bermanfaat dalam memudahkan perencanaan dan pengendalian usaha yang akan dilaksanakan. Dengan demikian sudah selayaknya setiap calon pemodal mengetahui kelayakan tiap-tiap aspek tersebut agar tujuan investasinya tidak gagal.

## METODE

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Lokasi penelitian adalah Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta.

### Payback Period,

*Payback period* adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash inflows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Secara singkat, formula untuk menghitung PP yaitu:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih}} \times 12 \text{ bulan}$$

### NPV (Net Present Value)

Net Present Value (NPV) atau nilai sekarang bersih adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur layak tidaknya

suatu usaha dilaksanakan dilihat dari nilai sekarang (*present value*) arus kas bersih yang akan diterima dibandingkan dengan nilai sekarang dari jumlah investasi yang dikeluarkan.

$$NPV = -C_0 + \frac{C_1}{(1+i)} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

Dimana:

$C_0$  = *Initial investment* (Biaya investasi awal)

$C_1$  = Arus Kas investasi pada tahun pertama

$C_n$  = Arus Kas investasi pada tahun ke-n

$i$  = *Discount factor* (Tingkat suku bunga)

### IRR (Internal Rate of Return)

Tingkat Pengembalian Internal (Internal Rate of Return) Menurut Ross, et.al, (2008), dasar pemikiran dari metode IRR adalah memberikan satu angka yang menyimpulkan manfaat dari suatu proyek. Angkayang dihasilkan tidak bergantung pada tingkat suku bunga yang merujuk padapasar modal. Secara umum, peraturaninvestasi menyebutkan menerima proyek apabila IRR lebih besar dari tingkatdiskon dan menolak proyek apabila IRR lebih kecil dari tingkat diskon. Karenadengan IRR yang lebih besar dari tingkat diskon berarti proyek akan memberikanNPV positif. Dengan melakukan perhitungan IRR maka dapat dilakukanpemeringkatan atas beberapa pilihan proyek yang dapat

memberikan nilai IRR terbesar. Perhitungan IRR ditempuh melalui metode interpolasi. Perhitungan IRR dengan cara interpolasi:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Indikator IRR:

- Jika  $IRR > DF$  (Discount rate yg berlaku) maka proyek layak untuk dilaksanakan
- Jika  $IRR < DF$ . (Discount rate yg berlaku) maka proyek tidak layak untuk dilaksanakan

### Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar yang akan diteliti

meliputi:

- Perkembangan permintaan dan penawaran produk
- Merupakan analisis terkait kondisi permintaan dan penawaran produk usaha warung "Burjo" dalam beberapa tahun terakhir di lokasi penelitian.
- Jumlah konsumen potensial.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Analisis Aspek Finansial

Analisis aspek finansial merujuk pada tingkat kelayakan usaha yang dilihat dari aspek keuangan. Berikut adalah data-data finansial (perkiraan) yang diperoleh dari hasil wawancara.

Modal Awal	Perkiraan	Rujukan
Sewa tempat (1 tahun)	: 8.000.000 - 10.000.000	9,000,000.00
Kursi dan Meja	: 2.500.000 - 3.500.000	4,500,000.00
Peralatan Masak	: 1.500.000 - 3.000.000	2,000,000.00
Peralatan Makan	: 1.000.000 - 2.000.000	1,500,000.00
B. Operasional Awal	: 1.500.000	1,500,000.00
		<b>18,500,000.00</b>
Biaya Operasional (/bulan)		
Gaji Karyawan (2 - 4 org)	: 1.800.000 - 3.600.000	1,800,000.00
Listrik dan Air	: 100.000 - 250.000	200,000.00
Plastik dan sejenisnya	: 400.000 - 600.000	500,000.00
Saus dan Kecap	: 50.000 - 150.000	100,000.00
		<b>2,600,000.00</b>
Pengeluaran (/hari)		
Bahan pokok	: 250.000 - 500.000	350,000.00
Overhead (Lain-lain)	: 50.000	50,000.00
		<b>400,000.00</b>
Pemasukan (/hari)		
Pagi - Sore	: 200.000 - 300.000	250,000.00

Sore - Malam	: 200.000 - 400.000	300,000.00
Tengah malam - subuh	: 50.000 - 100.000	75,000.00
		<b>625,000.00</b>

### Payback Period,

*Payback period* adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash inflows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Perhitungan

periode dalam metode ini ditentukan secara bulanan sehingga data yang digunakan terlebih dahulu dijadikan data bulanan. Berdasarkan unsur perhitungan maka, terlebih dahulu dihitung total biaya dan pemasukan.

<b>Total Pemasukan</b>		
Pagi - Sore	:	7,500,000.00
Sore - Malam	:	9,000,000.00
Tengah malam - subuh	:	<u>2,250,000.00</u>
		<b>18,750,000.00</b>
<b>Total Biaya</b>		
Sewa tempat		750,000.00
Depresiasi:		
- Kursi dan Meja		
4.500.000/24	:	187,500
- Peralatan Masak		
2.000.000/24	:	83,333
- Peralatan Makan		
1.500.000/12	:	125,000
Gaji Karyawan (2 - 4 org)	:	1,800,000.00
Listrik dan Air	:	200,000.00
Plastik dan sejenisnya	:	500,000.00
Saus dan Kecap	:	100,000.00
Bahan pokok	:	10,500,000.00
Overhead (Lain-lain)	:	<u>1,500,000.00</u>
		<b>15,745,833.00</b>

Sehingga pemasukan bersih (kas bersih):  $18,750,000.00 - 15,745,833.00 = 3,004,167$

dengan demikian,

$$\text{Payback Period} = \frac{18,500,000}{3,004,167} \times 12 \text{ bulan}$$

**Payback Period = 6,15 bulan**

Informan menyatakan *Payback*

Period pada daerah penelitian adalah berkisar antara 9 bulan hingga 24 bulan. Sehingga berdasarkan rujukan tersebut maka perhitungan *Payback Period* diatas, investasi ini dinyatakan **LAYAK DITERIMA**.

**NPV (Net Present Value)**

Dalam penelitian ini jangka waktu investasi dihitung berdasarkan rata-rata umur berdirinya Burjo menurut informan, yaitu berkisar antara 5 tahun hingga 10 tahun. Dengan menggunakan subyektifitas peneliti memilih umur investasi sebesar 8 tahun. Tingkat

suku bunga diperoleh dengan mencari rata-rata tingkat suku bunga simpanan selama 5 tahun terakhir dengan perubahan tidak lebih dari 2 persen. Data rata-rata suku bunga simpanan menunjukkan angka 6,38 persen per tahun. Sedangkan untuk menyesuaikan nilai arus kas didasarkan pada prediksi rata-rata inflasi selama 8 tahun kedepan. Data dari BI pada 5 tahun terakhir menunjukkan rata-rata inflasi mencapai 7,4 % per tahun.

Tabel 1. Arus Kas Penyesuaian

Periode	Arus Kas
1	3,004,166.67
2	3,226,475.00
3	3,465,234.15
4	3,721,661.48
5	3,997,064.43
6	4,292,847.19
7	4,610,517.89
8	4,951,696.21

$$NPV = -18,500,000 + \frac{3,004,166.67}{(1 + 0,074)^1} + \frac{3,226,475.00}{(1 + 0,074)^2} + \frac{3,465,234.15}{(1 + 0,074)^3} + \frac{3,721,661.48}{(1 + 0,074)^4} + \frac{3,997,064.43}{(1 + 0,074)^5} + \frac{4,292,847.19}{(1 + 0,074)^6} + \frac{4,610,517.89}{(1 + 0,074)^7} + \frac{4,951,696.21}{(1 + 0,074)^8}$$

$$NPV = -18,500,000 + 23,364,842.86$$

**NPV = 4,864,842.86**

Oleh karena nilai NPV menunjukkan hasil positif maka, investasi tersebut dinyatakan **LAYAK DITERIMA**

**IRR (Internal Rate of Return)**

Perhitungan IRR dengan cara interpolasi, yaitu dengan mencari dua nilai NPV dengan

mensimulasikan nilai *discount factor* yang menghasilkan nilai NPV negatif dan positif.

Tabel 2 Interpolasi NPV

Periode	ARUS KAS	$i_1 = 0,12$	$i_2 = 0,13$
		NPV <sub>1</sub>	NPV <sub>2</sub>
1	3,004,167	2,682,291.67	2,658,554.57
2	3,226,475	2,572,126.12	2,526,803.20
3	3,465,234	2,466,485.22	2,401,581.09
4	3,721,661	2,365,183.15	2,282,564.68
5	3,997,064	2,268,041.70	2,169,446.43
6	4,292,847	2,174,889.99	2,061,934.04
7	4,610,518	2,085,564.15	1,959,749.70
8	4,951,696	1,999,907.05	1,862,629.36
		18,614,489.04	17,923,263.08
<b>Initial Cost</b>	<b>18,500,000</b>		
	<b>NPV</b>	<b>114,489.04</b>	<b>- 576,736.92</b>

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

$$IRR = 0,12 + \frac{114,489.04}{(114,489.04 - (-576,736.92))} \times (0,13 - 0,12)$$

$$IRR = 12,166 \%$$

Nilai IRR tersebut dapat dimaknai bahwa dengan rangkaian arus kas yang diterima selama 8 tahun, investasi tersebut memberikan tingkat *return* sebesar 12,166 %. Dengan nilai *return* berlaku dipasar (*discount factor*) sebesar 6,38 %, dapat dikatakan investasi ini memberikan keuntungan lebih besar dibanding investasi lain yang tersedia, sehingga dapat disimpulkan bahwa investasi ini **LAYAK DITERIMA**.

### Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Menilik pada sejarah awalnya, Burjo merupakan warung sederhana dengan menu sederhana pula namun bersifat "cepat saji". Sesuai dengan namanya, warung ini menjual menu utama berupa bubur kacang ijo. Di Yogyakarta sendiri warung burjo diperkirakan mulai muncul disekitar akhir 1980-an, tepatnya disekitar daerah Selokan Mataram, Pogung yang terletak tidak jauh dari Fakultas Teknik UGM karena sasarannya memang adalah kalangan mahasiswa. Hingga

kini jumlah warung burjo yang terdata di Yogyakarta berjumlah sekitar 1800 an yang menyasar sekitar 300,000 mahasiswa yang terdaftar di 41 Akademi, 6 Politeknik, 34 Sekolah Tinggi, 5 Institut, dan 19 Universitas. Dalam perkembangannya konsumen mereka memang meluas hingga ke masyarakat biasa, namun konsumen utama mereka masih di dominasi oleh para mahasiswa sehingga tidak heran jika lokasi warung ini selalu berada di dekat lingkungan kos-kosan para mahasiswa.

Di lokasi penelitian, yaitu Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta setidaknya terdapat sekitar 289 (tahun 2014) mahasiswa yang kos yang menghuni sekitar 27 unit kos-kosan dan kontrakan. Dari hasil wawancara diperoleh perkiraan mahasiswa yang kos atau mengontrak di daerah tersebut rata-rata memiliki uang saku bulanan berkisar antara Rp. 2.000.000 hingga Rp. 3.000.000, dimana sekitar 60 % digunakan untuk kebutuhan makan dan minum. Sementara frekuensi belanja di warung burjo sekitar 2 - 4

kali per minggu atau 12 kali per bulan (20 %). Berdasarkan data yang terlihat pada awal bagian ini juga dapat dihitung potensi dari usaha ini seperti tampak pada tabel 4.3. Tabel tersebut menunjukkan setiap Warung Burjo berpotensi mendapatkan pemasukan sekitar Rp. 400.000 an per hari atau Rp. 13 Juta per bulannya.

Pertumbuhan permintaan terhadap Warung Burjo dan produknya tentu bergantung langsung pada pertumbuhan konsumennya itu sendiri, yakni mahasiswa yang indekos di kawasan tersebut. Berdasarkan informasi yang dikumpulkan, selama 5 tahun terakhir jumlah pertumbuhan unit indekos di kawasan ini tidak dapat diketahui dengan pasti, namun jumlah unit kamar hunian meningkat rata-rata 5 % - 10 % pertahun. Itu artinya ada pertumbuhan konsumen potensial sebanyak 5 % - 10 % per tahun. Selain tumbuh dari sisi kuantitas, selama 5 tahun terakhir ini terjadi perubahan profil ekonomi mahasiswa yang indekos di kawasan tersebut.

Tabel 3. Potensi Konsumen dan Penerimaan

Objek Informasi	Perhitungan
Jumlah konsumen	289
Uang saku mahasiswa	Rp. 2.000.000 - Rp. 3.000.000 (@ Rp 2.500.000)
Uang saku yang di	$60\% \times \text{Rp } 2.500.000 = \text{Rp } 1.500.000$



alokasikan untuk makan (60%)	
Probabilitas makan di "Warung Burjo" (25%)	$25\% \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 375.000$
Potensi pasar	$\text{Rp } 375.000 \times 289 = \text{Rp } 108.375.000$
Jumlah pesaing	8
Potensi penerimaan	$\text{Rp } 108.375.000 / 8 = \text{Rp } 13.546.875$

Kini, mahasiswa yang berasal dari kalangan ekonomi menengah dan atas lebih banyak daripada masa-masa sebelumnya. Indeks dengan label "Eksklusif" pun kini makin menjamur. Perubahan profil ini juga menjadi daya tarik bagi pengusaha warung konvensional maupun warung dengan label "mahal" (bagi kalangan mahasiswa umumnya), untuk membuka usaha baru di sekitar kawasan tersebut maupun kawasan yang menjadi tetangganya. Kondisi ini diakui telah memberi dampak negatif terhadap potensi konsumen Warung Burjo. Akibatnya pertumbuhan Warung Burjo selama 5 tahun terakhir ini tergolong stagnan. Tercatat hanya ada 4 Warung Burjo baru dan di saat bersamaan terdapat 2 warung lama yang tengah mengalami kemunduran drastis dari sisi penerimaan dan di tambah makin menjamurnya warung-warung konvensional. Konsumen yang berasal dari mahasiswa baru yang mengunjungi Warung Burjo minimal sekali dalam sehari, tidak sebanyak masa-masa sebelum tahun 2010-an. Mereka cenderung memilih warung

makan konvensional dan atau memilih makan di luar kawasan hunian mereka.

Para pengusaha Warung Burjo sendiri mengakui bahwa masa kejayaannya sudah selesai dan kini tengah berada di titik jenuh yang sulit untuk tumbuh signifikan. Pertumbuhan mereka sangat bergantung pada jumlah mahasiswa baru yang indeks di kawasan mereka. Untuk mengakali kondisi tersebut, pengusaha Warung Burjo pun mengambil kebijakan yang melenceng dari hakikat sejarahnya. Dulunya, Warung Burjo digagas untuk memenuhi perut yang tidak terlalu lapar, kini menjadi usaha untuk mengenyangkan orang-orang yang lapar. Menu dan harga yang ditawarkan pun mulai menyamai warung konvensional. Hal ini juga merupakan bagian dari strategi bertahan ditengah persaingan yang makin ketat dan kebutuhan untuk tetap hidup.

Berdasarkan bahasan diatas, penulis meyakini bahwa meskipun sudah tidak ada lagi pertumbuhan namun usaha ini tetap dapat menjadi alternatif yang menjanjikan dan

**LAYAK.** Calon mahasiswa baru akan tetap membanjiri kawasan ini dan usaha ini menawarkan sesuatu yang tidak didapatkan dari warung konvensional. Warung Burjo menyediakan keakraban bagi para pelanggannya, sesuatu yang jarang didapatkan dari warung makan konvensional ketika konsumen hanya makan, minum, bayar, dan pergi. Warung Burjo yang beroperasi selama 24 jam dan 7 hari dalam seminggu dan berlokasi dekat dengan indekos tetap menjadi ciri khas yang tetap akan menarik bagi konsumennya.

#### **KESIMPULAN**

Berdasarkan paparan pada bab sebelumnya, usaha Warung Burjo di Dusun Karang Gayam, Catur Tunggal, Depok Sleman Yogyakarta layak menjadi alternatif menarik bagi calon pemodal. Dari aspek finansial menurut tiga metode yang digunakan menunjukkan kesimpulan yang layak dan dari aspek pemasaran juga memberikan gambaran potensi yang tetap menarik. Meskipun harus bersaing ketat dengan warung-warung konvensional namun usaha ini memberikan sesuatu yang tidak didapatkan dari warung konvensional. Selain dapat beroperasi selama 24 jam selama seminggu, usaha ini juga menyediakan tempat menjalin keakraban bagi para pelanggannya,

sesuatu yang jarang didapatkan dari warung makan konvensional.

Umumnya usaha ini tidak dapat didirikan begitu saja tanpa melalui "makelar" dan kerap harus memiliki afiliasi dengan kelompok atau grup usaha yang telah ada. Hal ini terkait dengan jaminan kelancaran pasokan bahan baku operasional. Untuk itu kepada calon investor sebaiknya melibatkan diri secara intensif dalam proses pendiriannya (pemilihan tempat, karyawan dan sebagainya) agar informasi yang diperoleh berimbang dan mengurangi ketergantungan kepada "makelar". Dengan demikian risiko akibat "asimetri informasi" ini dapat diminimalisir.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abou-Moghli, A.A., Abdallah, 2012. Impact of Innovation on Realizing Competitive Advantage in Banking Sector in Jordan. *American Academic & Scholarly Research Journal*, 4(5).
- Amri. 2011. Studi Kelayakan Bisnis. Studi Kelayakan Bisnis Dalam Investasi Toko Elektronik Cabang Baru Toko Suwandi Elektronik Pangkal Pinang. *ILMIAH Volume III No.2*, 2011
- Husnan, Suad. dan Suwarsono, M. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Edisi ke-4. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan
- Kasmir, Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi revisi. Jakarta: Kencana

- Rangkuti, Freddy. 2000. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka
- Ross, S. A et al. 2008. Modern Financial Management. Eighth edition. McGraw - Hill/Irwin, New York, pp.