

**ANALISIS TINGKAT KUANTITAS ANGSURAN DAN PENINGKATAN  
UNIT PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR PADA DEALER RESMI  
MOTOR PT NIAGA UTAMA SEJAHTERA**

**Mutiara Wahyuni**

**Choirul Anwar**

**ABSTRAK.**

Karya Ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat kuantitas angsuran yang menimbulkan insentif dengan tarif yang lebih besar dari penjualan tunai dan sistem penjualan angsuran di perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi lapangan, wawancara langsung, dan data melalui studi pustaka. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa tingkat kuantitas angsuran menimbulkan insentif yang tarifnya lebih besar bagi karyawan bagian penjualan untuk mendorong mereka melakukan penjualan angsuran dan meningkatkan gaji dan insentif mereka serta sistem penjualan angsuran di perusahaan dapat menarik konsumen untuk melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor di dealer motor. Kata kunci: Dealer motor, kuantitas angsuran, insentif, penjualan.

## **PENDAHULUAN.**

### **Latar Belakang Masalah.**

Perkembangan dunia usaha saat ini menunjukkan bahwa banyak perusahaan yang melakukan penjualan baik secara tunai maupun angsuran. Hal ini menimbulkan persaingan yang ketat antara perusahaan sejenis dalam melakukan penjualan barang dagang untuk menarik konsumen dan mempertahankan keberadaan perusahaan. Kebijakan penjualan angsuran merupakan suatu alternatif yang sedang diminati oleh para konsumen untuk dapat menggunakan dan merasakan nilai guna dari suatu barang yang untuk membelinya diperlukan uang yang jumlahnya cukup besar. Penjualan angsuran memberikan kemudahan kepada konsumen agar dapat memiliki barang-barang yang diinginkan dan membayarnya di kemudian hari dengan angsuran yang telah ditetapkan perusahaan pemberi angsuran.

Dalam pembahasan yang akan dibahas penulis, penjualan angsuran yang akan dibahas yaitu berkaitan dengan penjualan angsuran atas

barang bergerak yaitu kendaraan bermotor. PT Niaga Utama Sejahtera (PT Nusa Motor) merupakan salah satu dealer resmi motor Honda yang melakukan usaha penjualan kendaraan bermotor yang bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan pembiayaan dalam membantu konsumen melakukan pembelian kendaraan bermotor dengan cara angsuran. Selain bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan leasing ternama, PT Nusa Motor juga mengelola pembiayaan motor angsuran secara pribadi.

Saat ini, banyak perusahaan sejenis, yang menawarkan pembelian kendaraan bermotor roda dua yang memberikan kemudahan angsuran bagi konsumennya yang tersebar di seluruh Indonesia. Oleh karena itu, PT Nusa Motor harus mampu bersaing dalam peningkatan unit penjualannya agar mampu menjadi perusahaan yang tetap ada dan dipercaya mampu untuk bersaing dengan perusahaan penjualan motor sejenis. Peningkatan unit penjualan di dealer resmi motor Honda seperti PT Nusa Motor memerlukan sumber daya manusia atau karyawan

yang berperan penting dalam kegiatan usaha penjualan kendaraan bermotor. Karyawan yang secara langsung melakukan kegiatan penjualan dengan konsumen motor angsuran yang akan menentukan tingkat kuantitas angsuran dalam penjualan angsuran kendaraan bermotor. Tingkat kuantitas angsuran dapat meningkat atau menurun tergantung kepada perlakuan karyawan bagian penjualan terhadap transaksi penjualan angsuran. Sebab, tingkat kuantitas angsuran akan menentukan besar kecilnya insentif yang diterima oleh karyawan bagian penjualan atas penjualan angsuran yang telah dilakukannya sehingga menimbulkan dorongan bagi bagian penjualan untuk berusaha melakukan penjualan dalam jumlah besar. Selain itu beberapa sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan mampu menarik konsumen dan meningkatkan kinerja penjualan bagi perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap tingkat kuantitas angsuran dan peningkatan unit penjualan di PT Niaga Utama Sejahtera (PT Nusa Motor) atas

penjualan kendaraan bermotor.

**Rumusan Masalah.** “Bagaimana tingkat kuantitas angsuran sebagai penentu insentif bagi karyawan bagian penjualan (*sales*) pada *dealer* resmi motor dan bagaimana sistem penjualan angsuran di perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan pada *dealer* resmi motor serta apakah benar terjadi peningkatan gaji dan insentif *sales* serta peningkatan unit penjualan pada dealer resmi motor”.

#### **Tujuan Penelitian.**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan Karya Ilmiah ini adalah:

- a. mengetahui perhitungan tingkat kuantitas angsuran yang menimbulkan insentif atas penjualan angsuran kendaraan bermotor di *dealer* motor resmi;
- b. mengetahui pelaksanaan akuntansi penjualan angsuran di perusahaan resmi penjual kendaraan bermotor Honda (*dealer*);
- c. mengetahui peningkatan unit

penjualan kendaraan bermotor yang terjadi di *dealer* motor resmi.

### **Manfaat Penulisan.**

Dalam penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. memahami konsep dari penentuan tingkat kuantitas angsuran yang menimbulkan insentif bagi *sales* untuk meningkatkan gaji dan insentif mereka serta menunjukkan sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan.
- b. sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dalam penulisan karya ilmiah dengan pembahasan sejenis di masa yang akan datang;
- c. diharapkan perusahaan resmi penjual kendaraan bermotor dapat memperhatikan faktor penting dalam usaha penjualannya terutama terhadap sumber daya manusia, dan beberapa hal yang dapat meningkatkan unit penjualan.

### **Kajian Teoritis.**

#### **Pengertian Akuntansi dan Penjualan Angsuran.**

Menurut Al.Haryono Jusup berpendapat bahwa akuntansi diselenggarakan dalam suatu organisasi melalui kegiatan-kegiatan akuntansi untuk menghasilkan informasi yang sangat penting dalam penyelenggaraan kegiatan organisasi sebab informasi tersebut digunakan dalam pengambilan keputusan bagi pihak intern maupun ekstern organisasi.

Menurut Yunus dan Harnanto penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (*down payment*), serta sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Pengertian serupa dinyatakan oleh Allan R. Drebin bahwa penjualan cicilan atau penjualan angsuran yaitu penjualan yang dilakukan berdasarkan

rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjual menerima uang muka (*down payment*) dan sisanya dalam bentuk cicilan selama beberapa tahun.

Dari pengertian penjualan angsuran diatas dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut ini.

1. Penjualan angsuran merupakan penjualan yang dilakukan secara bertahap dengan beberapa perjanjian tertentu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.
2. Pembeli memberikan uang muka sebagian dari harga penjualan, sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

### **Teori Insentif**

Menurut Malayu S.P Hasibuan, insentif adalah tambahan balas jasa yang diberikan kepada karyawan tertentu yang prestasinya di atas prestasi standar. Insentif merupakan alat yang dipergunakan pendukung prinsip adil dalam pemberian kompensasi.

Menurut Tjutju dan Suwatno, insentif adalah penghargaan atau imbalan yang diberikan untuk

memotivasi pekerja atau anggota organisasi agar motivasi dan produktivitas kerjanya tinggi, sifatnya tidak tetap atau sewaktu-waktu. **Pencatatan Penjualan Angsuran**

Menurut Yunus dan Harnanto pencatatan penjualan angsuran dibedakan menjadi:

#### **a. Penjualan Angsuran Untuk Barang Tidak Bergerak**

Prosedur untuk mencatat penjualan angsuran untuk barang tidak bergerak secara umum sama dengan penjualan angsuran prosedur untuk akun penjualan angsuran untuk barang bergerak (Yunus dan Harnanto). Contoh: penjualan angsuran untuk real estate.

#### **b. Penjualan Angsuran Untuk Barang Bergerak**

Di dalam metode angsuran (*installment method*) perbedaan antara harga penjualan (dalam kontrak) dengan harga pokoknya (*cost*) dicatat sebagai laba kotor yang belum direalisasi (*unrealized gross profit*).

Contoh: penjualan angsuran untuk barang dagangan yang berupa

mobil, sepeda motor dan lain-lain.

### **Teori Struktur Modal.**

Menurut Farah Margaretha, struktur modal menggambarkan pembiayaan permanen perusahaan yang terdiri dari utang jangka panjang dan modal sendiri.

Weston dan Copeland memberikan definisi struktur modal sebagai pembiayaan permanen yang terdiri dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham.

**Kerangka Berpikir.** Dealer motor resmi menggunakan *sales* untuk melakukan transaksi penjualan angsuran kepada konsumen motor angsuran. Kemudian, terjadi transaksi penjualan angsuran yang diinginkan konsumen, kemudian dari transaksi penjualan angsuran menghasilkan tingkat kuantitas angsuran yang akan menentukan insentif yang akan didapatkan oleh *sales* untuk mendorong karyawan meningkatkan gaji dan insentif mereka. Perusahaan juga memiliki sistem penjualan angsuran yang dikelola secara pribadi yang dapat menarik konsumen untuk

membeli kendaraan bermotor sehingga dapat meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor di perusahaan.

### **Metode Penulisan**

#### 1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan Penelitian pada PT Niaga Utama Sejahtera selama kurang lebih 2 (dua) bulan yang dimulai dari bulan April 2014 sampai dengan Mei 2014.

#### 2. Metode

##### a. Metode Analisis Data

Metode kualitatif yaitu penelitian melalui pembahasan dengan menggambarkan permasalahan yang terjadi kemudian dikaitkan dengan teori yang ada. Metode kuantitatif yaitu dengan menggunakan perhitungan penjualan angsuran dan insentif yang berkaitan dengan tingkat kuantitas angsuran di *dealer* resmi motor.

##### b. Teknik Pengumpulan Data

- 1) Observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian.
- 2) Interview yaitu mengadakan wawancara secara langsung dengan sejumlah personil dari

perusahaan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan dibahas.

- 3) Studi Kepustakaan dan Dokumentasi yaitu mengumpulkan data teoritis yang menjadi landasan teori untuk melaksanakan penelitian terhadap masalah yang akan diteliti dengan cara mempelajari berbagai buku-buku, literatur atau jurnal online yang berhubungan dengan penjualan angsuran kendaraan bermotor dan dokumentasi yaitu penelitian yang dilakukan dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan serta arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan penjualan dan pembayaran angsuran atas penjualan kendaraan bermotor.

#### d. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam pembahasan ini adalah deskriptif kualitatif yaitu dengan cara observasi langsung yang berbentuk wawancara untuk mengetahui situasi langsung yang terjadi di

lapangan pada saat berlangsungnya observasi, serta menggunakan suatu perhitungan untuk mengetahui sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan dan perhitungan insentif karyawan bagian penjualan atas kendaraan bermotor.

### **Pembahasan.**

#### **1. Tingkat kuantitas angsuran sebagai penentu insentif bagi sales pada dealer resmi motor Honda.**

Perhitungan yang menunjukkan bahwa insentif yang dihasilkan dari penjualan angsuran dianggap lebih menarik oleh para sales adalah sebagai berikut:

1) Nama Sales : Ida

Penjualan: 6 unit motor secara angsuran, 2 unit secara tunai

Total Penjualan: 8 unit motor

Perhitungan Insentif Sales:

a) Untuk penjualan motor secara angsuran:

$$6 \text{ unit} \times \text{Rp } 95.000 = \text{Rp}$$

570.000

b) Untuk penjualan motor secara tunai:

$$2 \text{ unit} \times \text{Rp } 30.000 = \text{Rp } 60.000$$

Maka insentif yang diterima oleh *sales* tersebut yaitu:

$$\text{Rp } 570.000 + \text{Rp } 60.000 = \text{Rp } 630.000$$

2) Nama *Sales* : Pendi

Penjualan : 2 unit motor secara angsuran, 6 unit secara tunai. yang berapapun jumlah

Total Penjualan: 8 unit motor

Perhitungan Insentif Sales:

a) Untuk penjualan motor secara angsuran:

$$2 \text{ unit} \times \text{Rp } 70.000 = \text{Rp } 140.000$$

b) Untuk penjualan motor secara tunai:

$$\text{c) } 6 \text{ unit} \times \text{Rp } 30.000 = \text{Rp } 180.000$$

d) Maka insentif yang diterima oleh *sales* tersebut yaitu:

$$\text{e) } \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 180.000 = \text{Rp } 320.000$$

$$6 \text{ unit} \times \text{Rp } 30.000 = \text{Rp } 180.000$$

Maka insentif yang diterima oleh *sales* tersebut yaitu:

$$\text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 180.000 = \text{Rp } 320.000$$

320.000

Dari hasil perhitungan tersebut, dapat terlihat bahwa walaupun kedua *sales* tersebut melakukan penjualan motor dalam jumlah yang sama yaitu 8 unit motor namun, mereka menunjukkan nilai insentif yang berbeda. Terlihat dari tarif insentif untuk penjualan angsuran jauh lebih besar dibandingkan dengan tunai. Sehingga walaupun penjualan yang dilakukan kedua *sales* tersebut sama yaitu 8 unit motor, namun insentif yang diterima *sales* Ida lebih besar dari *sales* Pendi yaitu Rp 630.000 dikarenakan penjualan angsuran yang dilakukan *sales* Ida lebih besar dari *sales* Pendi yaitu 6 unit motor.

## **2. Perhitungan sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan yang dapat menarik minat konsumen dan membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan pada *dealer* resmi motor.**

### **a. Cash Tempo**

Perhitungan pokok hutang yang



harus dibayarkan konsumen:

Harga Motor = Rp 2.500.000

Uang Muka = Rp 1.500.000 -

Pokok Hutang Rp 1.000.000

1) Tanggal 3 Januari 2014 =  
(Pokok Hutang+(Pokok Hutang  
+Bunga)) = Rp 1.000.000 + (Rp  
1.000.000 x 3%)

= Rp 1.030.000

Maka, pokok hutang yang harus  
dibayar konsumen tersebut pada  
tanggal 29 Januari 2014 sebesar Rp  
1.030.000.

Perhitungan pokok hutang jika  
terjadi keterlambatan pembayaran  
hingga satu sampai dua bulan dari  
tanggal jatuh tempo, maka:

2) Tanggal 2 Februari 2014

= Pokok Hutang + (Pokok Hutang x  
Bunga) + Denda +

B. Administrasi

= Rp 1.030.000 + (Rp  
1.030.000 x 3%) + (Rp 2.500 x 30) +

Rp 100.000

= Rp 1.030.000 + Rp 30.900 +  
Rp 75.000 + Rp 100.000

= Rp 1.236.000 ( Dibulatkan ke  
atas)

Maka, pokok hutang yang harus  
dibayar konsumen pada tanggal 28  
Februari 2014 menjadi sebesar Rp  
1.236.000.

3) Tanggal 4 Maret 2014= Pokok  
Hutang + (Pokok Hutang x  
Bunga) + Denda + B. Administrasi=  
Rp 1.236.000+(Rp 1.236.000x 3%)+(Rp  
2.500x 60)+

Rp 200.000

= Rp 1.236.000 + Rp 37.080 +  
Rp 150.000 + Rp 200.000 = Rp  
1.625.000 (Dibulatkan ke atas)

Maka, pokok hutang yang harus  
dibayar pada tanggal 29 <sup>Januari</sup> 2014 sebesar Rp  
1.625.000.

### **b. Reguler**

Dasar perhitungan pokok hutang yang

harus dibayar konsumen:

Harga Motor = Rp 14.600.000 Uang  
Muka = Rp 10.000.000 - Pokok  
Hutang = Rp 4.600.0

Perhitungan Angsuran dan bunga:

1. Lunas 1 bulan

Pokok Hutang = (Pokok Hutang +  
(Pokok Hutang x I)) = Rp 4.600.000 +  
(Rp 4.600.000 x 3%) = Rp 4.738.000

2. Lunas 2 bulan

Pokok Hutang = (Rp 4.738.000 + (Rp  
4.738.000 x 3%) = Rp 4.880.140

3. Lunas 3 bulan

Pokok Hutang = Rp 4.880.140 + ( Rp  
4.880.140 x 3%)= Rp 5.026.544,2 =  
Rp 5.027.000 (Dibulatkan ke atas)

### **c. Kredit Umum**

Dasar perhitungan pokok hutang yang  
harus dibayar konsumen:

Harga Motor = Rp 17.600.000 Uang  
Muka = Rp 7.500.000 - Pokok  
Hutang = Rp 10.100.000

Perhitungan angsuran dan  
bunga yang harus dibayarkan  
konsumen:

Pokok Hutang = Rp 10.100.000

Bunga ( 2,5 % x 10 bulan x Rp  
10.100.000) = Rp 2.525.000 + Dasar  
perhitungan angsuran = Rp 12.625.000

Angsuran per bulan = Rp 12.625.000 :  
10 bulan = Rp 1.262.500

### **3. Peningkatan gaji dan insentif sales serta peningkatan unit penjualan yang terjadi pada dealer resmi motor**

Laporan penjualan tahunan perusahaan dari tahun 2011, 2012 dan 2013 mengalami peningkatan. Laporan tersebut memperlihatkan peningkatan penjualan pada tahun 2011 sebesar 633 unit, pada tahun 2012 meningkat sebesar 19,27 % menjadi 755 unit. Kemudian pada tahun 2013 kembali mengalami peningkatan sebesar 29 % menjadi 994 unit.

Laporan gaji dan insentif sales dari tahun 2011, 2012 dan 2013 juga mengalami peningkatan yang sama dengan penjualan kendaraan bermotor. Laporan tersebut memperlihatkan peningkatan gaji dan insentif sales pada tahun 2011 sebesar Rp 42.562.000, pada tahun 2012 meningkat sebesar 11,02 % menjadi Rp 47.253.500. Kemudian

pada tahun 2013 kembali mengalami peningkatan sebesar 60,54 % menjadi Rp 75.863.500.

### **Kesimpulan**

1. Perusahaan menggunakan insentif melalui tingkat kuantitas angsuran yang tarifnya lebih besar dan terus meningkat sesuai standar yang ditetapkan perusahaan sebagai strategi efektif untuk mendorong para *sales* merealisasikan penjualan terutama penjualan angsuran kendaraan bermotor dan insentif tersebut dapat meningkatkan gaji dan insentif *sales*.
2. Alternatif sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan baik secara pribadi maupun bekerjasama dengan perusahaan leasing, mampu menarik minat konsumen untuk membeli kendaraan bermotor di perusahaan untuk membantu perusahaan meningkatkan kinerja penjualan kendaraan bermotor.
3. Karyawan bagian penjualan mampu merealisasikan transaksi penjualan angsuran dan

meningkatkan gaji dan insentif *sales*. Selain itu, penjualan angsuran dapat terealisasi dan membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor.

### **Saran**

Saran yang dapat penulis berikan kepada Dealer Resmi Honda PT Nusa Motor antara lain:

1. Jika perusahaan ingin mencapai target penjualan yang diinginkan, perusahaan perlu memberikan insentif yang sesuai dengan hasil kerja keras *sales* yang disesuaikan dengan kebutuhan hidup saat ini.
2. Pada setiap pertemuan, diharapkan setiap sales diberikan kesempatan untuk mengungkapkan apa yang menjadi keinginan dan masalah yang dihadapinya di lapangan, sehingga sales dapat mengungkapkan pendapat dan sarannya masing masing untuk perbaikan bagi perusahaan demi meningkatkan penjualan.
3. Apabila *sales* telah melakukan

- negosiasi dengan calon konsumen namun konsumen membatalkan melakukan transaksi penjualan, *sales* yang telah berusaha mendapatkan konsumen, diharapkan mendapatkan upah tambahan. Hal ini bertujuan untuk memicu karyawan untuk kembali mencari konsumen dan melakukan penjualan serta agar tidak timbul kekecewaan dalam diri *sales*.
4. Ketua tim sales diharapkan lebih sering membantu para sales apabila mendapatkan kesulitan dalam meyakinkan konsumen membeli motor angsuran yang menghasilkan bunga yang cukup besar, karena pada umumnya konsumen akan berpikir dua kali untuk melakukan pembelian dengan cara angsuran. Namun, dengan bantuan ketua tim yang lebih berpengalaman, konsumen dapat saja yakin untuk melakukan pembelian dengan cara angsuran dan hal ini dapat menjadi keuntungan bagi *sales* dan ketua tim dalam mendapatkan tarif insentif yang lebih besar.
  5. Diharapkan para *sales* dapat bersaing secara sehat satu dengan yang lainnya serta ketua masing-masing tim sales dapat menjaga hubungan baik dengan masing-masing sales dalam timnya untuk saling bekerjasama dalam meningkatkan kinerja penjualan bagi perusahaan.
  6. Perusahaan sebaiknya memberikan penawaran menarik kepada konsumen dengan memberikan potongan harga atas pembelian atau memberikan hadiah-hadiah menarik untuk menarik minat calon konsumen untuk membeli motor.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. *Pokok-Pokok Akuntansi Lanjutan*. Yogyakarta: Liberty.1990.
- Drebin, Allan R. *Advanced Accounting*. Jakarta: Erlangga.1999.
- FE UNJ. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: FE Universitas Negeri

- Jakarta. 2008
- Harahap, Sofyan Syafri. *Teori Akuntansi*. Edisi revisi. Cetakan ketujuh. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007.
- Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2006.
- Hery. *Teori Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2013.
- Jusup, Al. Haryono. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Badan Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2011.
- Margaretha, Farah. *Manajemen Keuangan untuk Manajer Nonkeuangan*. Jakarta: Erlangga. 2011.
- Rivai dan Ella Jauvani Sagala. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2009.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta: BPF. 2008.
- Sri, Sigit dan Totok.. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat. 2000.
- Weston, J. Fred dan Thomas E. Copeland. *Manajemen Keuangan Jilid Dua*. Jakarta: Binarupa Aksara. 1992.
- Widayat, Utoyo. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 1994.
- Yuniarsih, Tjuju dan Suwatno. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Yunus, Hadori dan Harmanto. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPF. 2009