

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN “PENGELOLAAN KEUANGAN BISNIS *ONLINE SHOP* ERA DIGITAL”

Astrid Aprica Isabella¹, Pipit Novilasari Sanjaya²

¹Program Studi Kewirausahaan, Universitas Mitra Indonesia, Bandar Lampung

²Program Studi Akuntansi, Universitas Mitra Indonesia, Bandar Lampung

Email : astrid@umitra.ac.id, pipit@umitra.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi tumbuh kembang yang besar dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Hal ini ditunjukkan oleh keberadaan UMKM yang telah mencerminkan wujud nyata kehidupan sosial dan ekonomi bagian terbesar dari rakyat Indonesia. Sebagai salah satu komponen dalam industri nasional, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian nasional, penyerapan tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan. Data statistik menunjukkan bahwa jumlah unit usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) mendekati angka 99,98% dari total unit usaha di Indonesia dengan kontribusi sebesar 56% dari total PDB di Indonesia. Hal ini mencerminkan tingginya signifikansi peran UKM bagi pemerataan ekonomi Indonesia.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, teridentifikasi bahwa mayoritas siswa/siswi SMK memiliki usaha mandiri. Hal ini tentunya ikut mempengaruhi pola hidup mereka. Sekalipun masih ditemukan siswa/siswi yang masih bergantung pada keluarganya. Hal ini masih tetap dipertahankan karena didorong oleh motivasi memperoleh pendapatan tambahan walaupun mereka masih berstatus pelajar. Kondisi ini mengindikasikan bahwa ada upaya dari siswa/siswi untuk memperbaiki kondisi perekonomian mereka agar lebih layak. Dengan bekal pengetahuan berwirausaha, diharapkan siswa/siswi akan memiliki perspektif yang berbeda dalam upaya mendorong masyarakat memanfaatkan potensi yang mereka miliki.

Kata Kunci : Pelatihan Kewirausahaan, Bisnis Online Shop

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises have great potential for growth and development in improving the standard of living of the people at large. This is shown by the existence of MSMEs which have reflected the real form of the social and economic life of the largest part of the Indonesian people. As one of the components in the national industry, Micro, Small and Medium Enterprises play an important role in the national economy, employment, equitable distribution of development results, and poverty alleviation. Statistical data shows that the number of small, micro and medium enterprises is close to 99.98% of the total business units in Indonesia with a contribution of 56% of the total GDP in Indonesia. This reflects the high significance of the role of SMEs for economic equality in Indonesia.

Based on the preliminary observations made, it was identified that the majority of vocational school students / students have independent businesses. This of course also affects their lifestyle. Even though there are still students who are still dependent on their families. This was still maintained because it was motivated by the motivation to earn additional income even though they were still students. This condition indicates that there are efforts by students to improve their economic conditions to make them more viable. Armed with entrepreneurial knowledge, it is hoped that students will have different perspectives in an effort to encourage people to take advantage of their potential.

Keyword Key : Entrepreneurship Training, Online Shop Business

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi tumbuh kembang yang besar dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Hal ini ditunjukkan oleh keberadaan UMKM yang telah mencerminkan wujud nyata kehidupan sosial dan ekonomi bagian terbesar dari rakyat Indonesia. Sebagai salah satu komponen dalam industri nasional, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian nasional, penyerapan tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan. Data statistik menunjukkan bahwa jumlah unit usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) mendekati angka 99,98% dari total unit usaha di Indonesia dengan kontribusi sebesar 56% dari total PDB di Indonesia. Hal ini mencerminkan tingginya signifikansi peran UKM bagi pemerataan ekonomi Indonesia.

Dibalik capaian-capaian yang telah diraih dan ditunjukkan oleh UMKM, teridentifikasi masih ditemukannya beragam persoalan yang tentunya perlu mendapat perhatian dari semua pihak. Persoalan yang paling mendasar dalam hal ini adalah terkait dengan masih rendahnya produktivitas UMKM. Rendahnya produktivitas ini disinyalir karena rendahnya kualitas sumber daya manusia UMKM khususnya dalam bidang manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, dan pemasaran, dan rendahnya kompetensi kewirausahaan UMKM yang relatif masih jauh dibandingkan usaha besar. Selain rendahnya produktivitas, UMKM juga diperhadapkan pada terbatasnya akses kepada sumberdaya produktif, terutama terhadap permodalan, teknologi, informasi dan pasar.

Hingga saat ini, tidak sedikit pelaku usaha mikro yang mengeluhkan tentang perkembangan usahanya karena disebabkan kekurangan modal dalam bentuk uang. Begitu juga banyak kegiatan usaha mikro mengalami kegagalan atau bangkrut dikarenakan tidak mampu mengelola keuangan dengan baik.

Salah satu upaya untuk bisa mengendalikan keuangan, diperlukan suatu keberanian untuk melakukan kontrol agar usaha tetap berjalan sementara kebutuhan keluarga juga terpenuhi. Untuk memudahkan pengawasan, pengusaha harus disiplin dan bijak dalam mendayagunakan uangnya, dan perlu dilakukan pencatatan untuk setiap penerimaan maupun pengeluaran. Karena dengan adanya catatan keuangan ini dapat diketahui semua rincian dan rangkuman penerimaan dan penggunaan uang. Kami sebagai Dosen bermaksud menyelenggarakan kegiatan pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan kewirausahaan dan pembimbingan tentang pengelolaan keuangan bisnis *online shop* usaha bagi para siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata wiraswasta dan wirausaha diartikan sebagai orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Sampai saat ini belum ada keseragaman pendapat pakar ekonomi dan bisnis dalam mendefinisikan wirausaha. Namun untuk pengertian sehari-hari dapat kita sebutkan wirausaha adalah pengusaha dan kewirausahaan adalah kegiatan usaha/bisnis yang dilakukan para pengusaha. Apabila kita simak beberapa pendapat pakar ekonomi dan bisnis, ternyata mereka hanya melontarkan pengertian wirausaha dari sisi-sisi tertentu saja. William H. Sahlman menyebutkan bahwa seorang wirausaha dapat saja tidak melakukan pembelian maupun penjualan, tidak pula menyatukan faktor-faktor produksi, ia bukan seorang penemu (inovator) tetapi seorang peniru. Ia tidak mempunyai bisnis sendiri tetapi menata bisnis orang lain yang di dalamnya mengandung pemanfaatan peluang dan pengambilan risiko.

Kegiatan pengelolaan keuangan usaha baik itu bagi usaha mikro maupun kecil merupakan kunci untuk kelancaran operasional perusahaan. Bila pemakaian dana tidak terkontrol akan berakibat keuangan kosong. Keuangan perusahaan yang kosong menyebabkan terganggunya semua kegiatan operasional perusahaan. Manajemen atas arus keluar- masuknya dana perusahaan yang terkontrol akan menunjukkan kredibilitas perusahaan yang baik di dunia bisnis. Dalam kondisi keuangan yang buruk, manajemen dituntut untuk segera membenahi keuangan perusahaan tersebut. Secara umum, menurut Brigham dan Houston (2009), keputusan utama dalam manajemen yang harus diambil oleh suatu bisnis adalah keputusan mengenai investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan mengenai pembagian/penggunaan laba.

Setiap bisnis mutlak perlu memiliki pengelolaan manajemen modal kerja yang baik. Manajemen modal kerja itu sendiri memiliki fungsi sebagai pembiayaan operasional perusahaan sehari – hari seperti pembayaran gaji dan upah bagi karyawan, pembelian bahan baku, pembayaran ongkos angkutan, pembayaran hutang yang telah jatuh tempo, dan lain sebagainya. Modal kerja yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu yang singkat melalui hasil penjualan produksinya. Modal kerja yang berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai kegiatan operasional selanjutnya. Modal kerja ini akan terus berputar setiap periodenya di dalam perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa modal kerja ialah seluruh aktiva lancar yang digunakan dalam operasional perusahaan sehari-hari untuk dapat menutupi seluruh kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya. Terdapat dua konsep utama modal kerja, yakni modal kerja bruto (*gross working capital*) serta modal kerja netto (*net working capital*) seperti yang dikemukakan oleh Van Horne (2009). Modal kerja bruto (*gross working capital*) ialah investasi perusahaan dalam aset lancar (seperti kas dan sekuritas yang dapat diperjualbelikan, piutang dan persediaan), sementara modal kerja bersih (*net working capital*) merupakan pengurangan antara aset lancar (*current assets*) dengan kewajiban lancar (*current liabilities*).

Laporan keuangan adalah laporan yang berisikan mengenai informasi kinerja keuangan selama periode tertentu serta posisi kekayaan, hutang dan modal perusahaan pada waktu tertentu. Informasi tersebut digunakan oleh pihak intern dan pihak ekstern perusahaan. Bagi pihak intern, laporan keuangan berguna untuk menilai kinerja keuangan perusahaan selama satu periode pencatatan yang kemudian dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan bisnis berikutnya. Keputusan ini mencakup, misalnya, pengembangan pasar, efisiensi biaya dan pembelian, menambah sarana produksi, dan lain-lain. Sedangkan bagi pihak ekstern, laporan keuangan digunakan salah satunya untuk menilai kelayakan usaha sebagai dasar pemberian kredit pinjaman modal untuk perusahaan. Laporan keuangan dapat dibuat secara mingguan, bulanan, triwulanan, tahunan, ataupun kapan saja sesuai dengan keperluan pihak-pihak yang berkepentingan. Perusahaan yang baik, minimal akan membuat laporan keuangan minimal secara bulanan. Laporan keuangan utama yang biasanya dibuat oleh suatu bisnis adalah laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, teridentifikasi bahwa mayoritas siswa/siswi SMK memiliki usaha mandiri. Hal ini tentunya ikut mempengaruhi pola hidup mereka. Sekalipun masih ditemukan siswa/siswi yang masih bergantung pada keluarganya. Hal ini masih tetap dipertahankan karena didorong oleh motivasi memperoleh pendapatan tambahan walaupun mereka masih berstatus pelajar. Kondisi ini mengindikasikan bahwa ada upaya dari siswa/siswi untuk memperbaiki kondisi perekonomian mereka agar lebih layak. Dengan bekal pengetahuan berwirausaha, diharapkan siswa/siswi akan memiliki perspektif yang berbeda dalam upaya mendorong masyarakat memanfaatkan potensi yang mereka miliki. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi jenis-jenis usaha yang telah dikembangkan oleh siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung; (2) membantu pelaku usaha di lingkungan SMK 2 Mei Bandar Lampung dalam menyusun pengelolaan keuangan usaha melalui kegiatan penyusunan anggaran untuk menetapkan kebutuhan modal kerja, investasi pada asset tetap, dan merencanakan sumber dananya; (3) membantu pelaku usaha di lingkungan SMK 2 Mei Bandar Lampung dalam melakukan pencatatan dan pembukuan keuangannya melalui pembuatan laporan keuangan berupa laporan laba/rugi, laporan arus kas, dan neraca sederhana; (4) membantu pelaku usaha di SMK 2 Mei Bandar Lampung dalam melakukan pengendalian keuangan usaha melalui pemantauan dan pemisahan pengeluaran guna keperluan usaha dan keperluan keluarga.

II. METODE KEGIATAN

2.1 Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah Siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung.

2.2 Kegiatan

Kegiatan dalam pengabdian ini berbentuk sosialisasi sebagai tambahan ilmu pengetahuan tentang pengelolaan keuangan bisnis *online shop*, pengetahuan tentang kewirausahaan dan tanya jawab/diskusi tentang bisnis dan pengelolaan keuangannya. Metode pelatihan merupakan gabungan antara pelatihan bidang pemasaran, konsep kewirausahaan serta pelatihan pengelolaan keuangan bisnis *online shop*. Sosialisasi diberikan oleh dosen-dosen yang ahli di bidang masing-masing.

Penjelasan bidang pemasaran dijelaskan dengan menggunakan media *online* baik whatsapp, facebook, instagram, youtube channel, maupun website tertentu. Pemaparan tentang kewirausahaan serta bagaimana agar dapat bekerja dengan SMART. Pada saat pemberian pelatihan tidak hanya cerita tentang teori tetapi lebih terhadap pembahasan masalah yang mereka hadapi selama ini khususnya bagi siswa/siswi yang sudah mencoba membuka usaha baik via *online* maupun *offline*. Sedangkan pelatihan pengelolaan keuangan bisnis *online shop* dengan mempertimbangkan usaha yang akan dijalankan agar dapat menentukan modal usaha yang nantinya akan ada anggaran yang dikeluarkan untuk biaya promosi dan bahan baku produk yang akan dijual/dipasarkan.

Lalu acara pelatihan dilanjut dengan *Focus Group Discussion* (FGD), tentang masalah-masalah yang dihadapi oleh para pebisnis *online* dikaitkan dengan kebutuhan pelatihan untuk menyelesaikan masalah yang ada. Ternyata masalah yang paling banyak memang masalah pada bidang keuangan, baik itu pada pengelolaannya yang masih tercampur akan pengelolaan keuangan keluarga serta keuangan usaha, kurangnya modal, sulitnya mendapatkan jejaring dengan pihak lembaga keuangan atau perbankan. Untuk bidang pemasaran masalah yang mereka hadapi adalah masalah dari sulitnya mendapatkan tempat untuk berjualan, sulitnya memperluas pasar, ketidaktahuan untuk melakukan alat promosi dan pentingnya pengembangan produk. Selain dari itu pada bidang operasi adalah sulitnya mendapatkan *supplier* atau pemasok yang lokasinya dekat dengan tempat mereka berusaha serta sulitnya mendapatkan barang.

Rincian Waktu Kegiatan

Waktu	Kegiatan yang Dilakukan	Durasi
08.30 – 08.45 WIB	Persiapan dan Pembukaan	15'
08.45 – 09.00 WIB	Sambutan Kepala Sekolah	15'
09.00 – 09.15 WIB	Sambutan Sekaligus Pembukaan Sosialisasi Materi oleh Ketua Panitia	15'
09.15 – 10.15 WIB	Penyampaian Materi I	60'
10.15 – 11.15 WIB	Penyampaian Materi II	60'
11.15 – 12.15 WIB	Penyampaian Materi II	60'
12.15 – 13.15 WIB	Ishoma	60'
13.15 – 13.45 WIB	Tanya Jawab/Diskusi	30'
13.45 – 14.15 WIB	Doa dan Penutup	30'

2.3 Rancangan Evaluasi

Evaluasi dalam kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu:

a. Tahap perencanaan kegiatan

Tim pelaksana pada awal kegiatan melakukan kunjungan untuk silaturahmi ke SMK 2 Mei Bandar Lampung serta menyampaikan maksud dan tujuan akan menjalin kerjasama dengan pihak sekolah salah satunya dalam hal pengabdian masyarakat sebagai tridharma perguruan tinggi. Setelah itu tim pelaksana menghubungi pihak sekolah tentang teknis pelaksanaan pengabdian di SMK 2 Mei agar dapat disesuaikan waktunya sehingga tidak mengganggu proses belajar mengajar siswa siswi di SMK 2 Mei Bandar Lampung.

- b. Selama proses kegiatan
Evaluasi pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para peserta pelatihan disertai umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan dari para siswa siswi yang telah mendapatkan transfer pengetahuan terkait kewirausahaan dan pengelolaan keuangan bisnis *online shop*.
- c. Tahap akhir kegiatan.
Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program sosialisasi. Adapun indikator keberhasilan dari kegiatan ini ditetapkan 80% peserta dalam kegiatan sosialisasi dapat dilihat dari antusias peserta dalam bertanya seputar materi yang telah dipaparkan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penumbuhan jiwa kewirausahaan mampu memberikan manfaat bagi siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung. Manfaat tersebut dapat berwujud manfaat finansial maupun non finansial. Manfaat finansial dari kewirausahaan dapat berupa kemandirian ekonomi yang diperoleh dalam menjalankan usaha dengan penyusunan laporan keuangan yang benar. Sedangkan manfaat non finansial berupa penumbuhan mental yang tangguh dan pantang menyerah dalam menghadapi permasalahan hidup.

Output yang diperoleh dalam kegiatan pengabdian pada siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung adalah pada peningkatan minat dari peserta yang berjumlah 60 orang untuk mengikuti pelatihan yang diadakan, peningkatan pengetahuan dan informasi pentingnya menumbuhkan, mengembangkan dan meningkatkan jiwa kewirausahaan dan pengelolaan keuangan bisnis *online shop* era digital serta diharapkan dapat meningkatkan keilmuan dari dosen-dosen yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi mengenai pelatihan kewirausahaan dan pemaparan mengenai pengelolaan keuangan bisnis *online shop* dijelaskan sebagai berikut :

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa hampir 90% peserta belum mengetahui manfaat kewirausahaan. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa manfaat kewirausahaan diawali dari peranan wirausaha itu sendiri diantaranya sebagai salah satu jalan keluar untuk memecahkan masalah ketenagakerjaan (mengurangi pengangguran), turut membangun perekonomian nasional dengan tidak membebani pemerintah dan masyarakat, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan meningkatkan produktivitas faktor-faktor produksi.
2. Pada wawancara dan observasi kedua, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu: 75% peserta paham mengenai manfaat kewirausahaan salah satunya guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. 60% peserta berinisiatif untuk menerapkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan dan menerapkan pola pengelolaan keuangan bisnis *online shop* era digital yang telah dijelaskan pemateri guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.
3. Berdasarkan wawancara dan observasi akhir, menunjukkan bahwa 80% peserta belum mengetahui mekanisme strategi pemasaran dalam kegiatan bisnis *online shop*. Hanya 20% peserta yang sudah mengetahui mekanisme strategi pemasaran dalam kegiatan bisnis *online shop* seperti penggunaan media elektronik untuk melakukan promosi. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa mekanisme strategi bisnis *online shop* diawali dari identifikasi kebutuhan konsumen/pasar, pemilihan target konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, penggunaan media elektronik untuk pemasaran. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu : 75% peserta paham mengenai mekanisme strategi pemasaran dalam kegiatan usaha guna peningkatan penjualan barang dan jasa 60% peserta berinisiatif untuk menerapkan mekanisme strategi pemasaran salah satunya melalui pemasaran *online* menggunakan aplikasi Instagram, facebook, dan whatsapp masenger dalam kegiatan usahanya agar penjualan barang dan jasa dapat ditingkatkan.

Secara umum pelatihan Kewirausahaan pengelolaan keuangan bisnis *online shop* era digital di SMK 2 Mei Bandar Lampung diikuti peserta dengan antusias. Peserta mengikuti kegiatan sosialisasi dari awal hingga akhir acara, khususnya pada saat sesi diskusi. Diskusi berlangsung menarik karena banyak interaksi antara pemateri dengan peserta seputar sharing pengalaman, permasalahan hingga tanya jawab guna pendalaman materi.

Dokumentasi Kegiatan



IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa hampir 90% peserta yang terdiri dari siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung belum mengetahui manfaat kewirausahaan dan pengelolaan keuangan bisnis online shop era digital. Setelah dilakukan sosialisasi dan Tanya jawab para peserta paham dan akan mengaplikasikan ilmu yang di dapat dari pemateri.
2. Sosialisasi mengenai manfaat kewirausahaan dan sumber-sumber dana UMKM telah mencapai target luaran. Setelah dilakukan sosialisasi, peserta mengetahui manfaat kewirausahaan salah satunya guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan peserta berinisiatif untuk menerapkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan diberikannya keseluruhan sosialisasi tersebut, siswa/siswi SMK 2 Mei Bandar Lampung diharapkan dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan guna membangun perekonomian nasional secara umum dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.
3. Sosialisasi mengenai pengelolaan keuangan bisnis online shop era digital sangat penting karena bisa mengontrol biaya operasional bisnis juga bisa mengetahui hutang piutang dari usaha tersebut. Pembukuan merupakan hal yang sangat penting bagi jalannya suatu usaha.

4.2 Saran

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini sebaiknya bisa dilakukan dari tingkat regional, nasional maupun masyarakat sekitar kampus sehingga ilmu yang ada bisa bermanfaat untuk semua pihak.
2. Diperlukan pelatihan lebih lanjut dengan materi yang lebih mendalam salah satunya tentang cara mendesain kemasan dan brand bagi UMKM khususnya bagi siswa/siswi yang telah lulus dari sekolah yang tidak memiliki biaya untuk melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi, agar dapat membuka usaha secara mandiri dan dapat mendesain sendiri merek dan kemasan produknya sehingga dapat meminimalisir biaya produksi.

V. DAFTAR PUSTAKA

Bambang Riyanto. 2011. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta : BPFPE.

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. 2011. Principles Of Corporate Finance (Tenth Edit).
Mcgraw-Hill/Irwin, A Business Unit Of The Mcgraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avenue Of The
Americas, New York, Ny, 10020.

Brigham, Eugene F. dan Joel F. Houston, 2009. Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Buku Satu, Edisi
Kesepuluh, Alih Bahasa Ali Akbar Yulianto. Jakarta: Salemba Empat.

Brigham dan Houston. 2007. Essentials of Financial Management: Dasar-dasar Manajemen Keuangan.
Terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto. 2011. Jakarta: Salemba Empat.

Kamus Besar Bahasa Indonesia. (Online). Tersedia di: <http://bahasa.kemdiknas.go.id/kbbi/index.php>

Van Horne, James C dan John M. Wachowicz, Jr. 2009. Prinsip-prinsip Manajemen
Keuangan, Buku Satu, Edisi Kedua Belas, Alih Bahasa oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos
Kwary. Jakarta : Salemba Empat.