

Kinerja Bisnis Kuliner dalam Menghadapi Persaingan di Kota Pekanbaru

FATKHURAHMAN¹; EDDY IRSAN SIREGAR²

¹Universitas Lancang Kuning
Jln. Yos Sudarso Km 08 Rumbai Telp. (0761) 52581 Fax. (0761) 52581
E-mail : fatkhurrahman@unilak.ac.id

²Universitas Muhammadiyah Jakarta
Jl. Kimangun Sarkoro No.55, Bekasi Jaya, Kec. Bekasi Tim., Kota Bks, Jawa Barat 17112
E-mail : siregareddy@gmail.com

Abstract: The development of the culinary business in the city of Pekanbaru is an interesting thing to discuss. Currently the culinary business is a very promising business, this is because the population of Pekanbaru city is very heterogeneous, so diverse food needs are needed. To see in more detail how the performance of culinary business entrepreneurs is used survey to business managers and also the data is collected using a questionnaire on a sample of entrepreneurs as many as 100 respondents taken by purposive random sampling and data analyzed using descriptive analysis techniques. The results of the study show that the culinary business entrepreneur's performance can be categorized quite well, it turns out that information is obtained that the biggest dimension is effectiveness and quality. While the smallest dimension is quantity and independence.

Keywords: *Performance, Culinary Business*

Bisnis kuliner menjadi bisnis yang sangat menjanjikan untuk pebisnis di Kota Pekanbaru, beraneka jajanan dapat dijual di daerah ini. Mulai dari makanan siap saji, cemilan dan bahkan makanan untuk oleh-oleh. Hal ini disebabkan kota Pekanbaru merupakan daerah yang memiliki penduduk yang heterogen dan juga daerah perdagangan, sehingga penduduk yang datang dan pergi untuk kebutuhan bisnis menjadi sangat ramai.

Begitu menggiurkannya bisnis kuliner ini membuat persaingan yang terjadi pada bisnis ini menjadi sangat ketat. Keunikan rasa dan keunggulan produk yang ditawarkan kepada konsumen menjadi sebuah tantangan tersendiri. Hal ini juga menuntut adanya kreatifitas dan inovasi serta keberanian mencoba produk-produk baru untuk dapat dinikmati oleh para konsumen yang haus akan rasa.

Berbagai produk kuliner, mulai dari makanan, minuman, cemilan dan juga oleh-oleh menjadi warna tersendiri dan bahkan para pengusaha untuk menojolkan produk

yang ditawarkan kepada konsumennya memberikan nama-nama produk yang aneh-aneh dan rasa yang sangat variatif. Selain itu juga, proses pemesanan produk juga sangat menantang, dimana produk dapat dipesan melalui media online dengan harga yang sangat bersaing.

Persaingan yang terjadi antara pengelola usaha membuat para pengelola usaha berpikir keras untuk bertahan dan berkembang. Tidak sedikit usaha yang dijalankan gulung tikar dan tidak sedikit pula usahanya berkembang sangat pesat. Walaupun sesungguhnya mereka adalah pendatang baru, namun karena mudahnya mengenalkan produk kuliner kepada konsumen melalui media, menjadikan produk dikenal dan dapat dinikmati masyarakat luas.

Untuk menjawab bagaimana para pengelola usaha bisa bertahan dan harapan bisa berkembang menghadapi persaingan yang ketat, maka melalui kajian mengenai kinerja pengelola dapat dilihat hal yang dapat diperhatikan dan

dicermati guna mendapatkan informasi dalam rangka mengevaluasi kondisi yang dihadapi para pengelola usaha di masa depannya.

Bericara mengenai kinerja pengusaha bisnis kuliner dijelaskan oleh Moheriono (2009) bahwa kinerja merupakan hasil kerja yang dapat diukur. Lain dari itu menurut Wibowo (2008) kinerja kinerja dapat disamakan dengan prestasi kerja, dimana pada dasarnya kinerja adalah hasil yang dicapai dalam bekerja. Bekerja di sini tidak hanya karyawan dalam sebuah perusahaan. Para pengusaha juga merupakan sumber daya manusia yang apabila berusaha dapat dinilai kinerjanya.

Menurut Dessler (2006) beberapa faktor yang menentukan keberhasilan dalam bekerja atau berusaha adalah kemampuan dari seseorang dalam merencanakan pekerjaan, kemudian memiliki ketrampilan yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan pekerjaan baik dalam mengarahkan dan melaksanakan sebuah perencanaan dan juga mengevaluasi bagaimana pelaksanaan rencana dieksekusi.

Menurut Mangkunegara (2011) bahwa kinerja merupakan banyaknya jumlah pekerjaan yang dikerjakan secara kuantitas dan efisiensi terhadap biaya yang digunakan dalam bentuk kualitas kerja serta tanggungjawab setiap pekerja dalam melaksanakan apa yang menjadi tugas mereka.

Sedangkan menurut Herman Aguinis (2007) dalam sebuah pengelolaan sumberdaya manusia dikenal istilah manajemen kinerja yang mengarah kepada bagaimana sebuah organisasi mengatur atau mengelola sumberdaya yang dimiliki secara strategis dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Hal ini dilakukan secara menyeluruh dan menghasilkan sinergisitas dalam mencapai tujuan bersama.

Indikator kinerja individu menurut Bernardin dan Russel dalam Sutrisno (2010) adalah: (1) *quality* ; (2) *quantity* ; (3) *timeliness*; (4) *cost effectiveness* ; (5)

need for supervision, dan (6) *interpersonal impact*.

Menurut Dharma (2010) terdapat banyak faktor yang mempengaruhi kinerja diantaranya kompetensi dan pelaksanaan evaluasi kinerja. Menurut Sopiah (2008) faktor lainnya adalah *effort* (usaha), *ability* (kemampuan) dan situasi lingkungan. Menurut Pabundu (2010) adalah faktor internal yang meliputi kecerdasan, ketrampilan, kestabilan emosi, motivasi, persepsi peran, kondisi keluarga, kondisi fisik seseorang dan karakteristik kelompok kerja dan faktor eksternal yang meliputi peraturan ketenagakerjaan, keinginan pelanggan, pesaing, nilai-nilai sosial, serikat buruh, kondisi ekonomi, perubahan lokasi kerja dan kondisi pasar.

Uraian megenai kinerja pengelola dalam hal usaha orang untuk mencari uang (bisnis), upaya ini sering kali dihadapkan pada persoalan kegagalan, hal ini disebabkan seorang pebisnis tersebut kurang cermat dan kurang hati-hati dalam merencanakan atau saat membuka usaha. Usaha yang dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal dan dengan mempertimbangkan berbagai kaidah formal dan legal menjadi suatu dambaan bagi setiap pebisnis. Resiko akan dirasakan oleh seorang pengusaha dalam berbisnis dan resiko itu sudah barang tentu menjadi hal yang lumrah. Namun seorang pebisnis yang handal adalah seorang yang dapat membaca kemungkinan-kemungkinan yang akan dilakukan dan akan terjadi di hadapan sehingga pebisnis tersebut dapat memperkirakan dan memperhitungkan solusi apa saja yang akan dapat dilakukannya dalam rangka mengatasi masalah yang dihadapi tersebut.

Perlu suatu kajian tentang kemungkinan rencana usaha dan pengembangan usaha menghasilkan keuntungan dan kajian ini disebut dengan studi kelayakan bisnis. Penting dilakukan agar seorang pebisnis dapat menghindari kemungkinan kerugian yang seharusnya

tidak dialaminya. Selain itu juga menjadi sangat penting dipelajari karena studi kelayakan bisnis memberikan gambaran dan keyakinan bagi pemilik modal untuk dapat menginvestasikan modalnya pada rencana usaha yang diusulkan. Memang bukan barang yang pasti, dalam menentukan dan meramalkan kejadian yang akan datang. Namun paling tidak kita sebagai pebisnis sudah memiliki perhitungan tentang resiko kerugian yang dirasakan tidak perlu dialami dan ditanggung.

Bagi seorang pengelola memperhitungkan hasil menjadi bentuk kemampuan tersendiri dan kemampuan ini menjadikan dasar dalam mencapai keberhasilan dan keunggulan dalam berusaha dari manajer tersebut. Keberhasilan bagi seorang pengelola usaha ini menjadi penilaian tersendiri akan kemampuan pengelola dalam mengelola unit usahanya.

Indikator - indikator yang mempengaruhi kinerja manajer menurut Robert dalam Syaifuddin (2011) adalah kualitas dari hasil; kuantitas dari hasil; ketepatan waktu dari hasil; disiplin dan kehadiran; kemampuan bekerjasama.

Dari uraian di atas, maka dapat disintesakan bahwa indikator kinerja pengusaha kuliner sebagai berikut: 1) Kualitas. Yakni produk yang dihasilkan diukur dengan kualitas pekerjaan yang dihasilkan, kesempurnaan tugas terhadap keterampilan dan kemampuan karyawan. Elemenya antara lain: kualitas pekerjaan, ketrampilan yang digunakan dan pengetahuan yang digunakan dalam menghasilkan produk. 2) Kuantitas. Yakni produk yang dihasilkan dan siklus aktivitas yang diselesaikan dalam menghasilkan produk. Elemenya antara lain: perkembangan produk, perkembangan permintaan dan stabilitas produksi. 3) Efisiensi. Yakni melakukan pekerjaan dengan benar, sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Elemenya antara lain: langkah kerja, waktu kerja dan sesuai dengan harapan. 4) Efektivitas. Yakni merupakan

tingkat penggunaan sumber daya organisasi (tenaga, uang dan teknologi) dimaksimalkan dengan maksud menaikkan hasil dari setiap unit dalam penggunaan sumber daya. Elemenya antara lain: penggunaan tenaga kerja, penggunaan anggaran dan penggunaan teknologi. 5) Kemandirian. Yakni suatu tingkat dimana pengelola kuliner mempunyai komitmen kerja dalam menghasilkan produk industri dikaitkan dengan ketersediaan bahan baku, juga dalam menghasilkan produk serta memasarkan produk. Elemenya antara lain: persediaan bahan baku, menghasilkan produk dan memasarkan produk.

METODE

Penelitian dilakukan di Kota Pekanbaru, dengan menggunakan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian survey. Survey dilakukan kepada para pengelola usaha dan juga data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner. Instrumen penelitian didasarkan pada operasional dari indikator kinerja pengusaha kuliner yang telah diuraikan sebelumnya. Sampel pengusaha sebanyak 100 orang responden yang diambil secara purposive random sampling dan data dianalisis dengan menggunakan teknik analisis deskriptif.

HASIL

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan di lapangan dapat diketahui bahwa kinerja pengelola usaha kuliner meliputi lima indikator antara lain: kuantitas serta kualitas dan efektifitas dan juga mengenai kemandirian dalam mengelola usaha. Secara keseluruhan dapat diketahui bahwa kinerja pengelola kuliner kota Pekanbaru secara keseluruhan dapat dikategorikan cukup baik. Deskripsi kinerja pengelola usaha kota Pekanbaru dapat dilihat dari uraian dimensi berikut:

Kualitas Produk Kuliner yang dihasilkan

Produk yang dihasilkan diukur dengan kualitas pekerjaan yang dihasilkan,

kesempurnaan tugas terhadap keterampilan dan kemampuan karyawan. Kualitas pekerjaan menggunakan standar kerja, ketrampilan membutuhkan sumber daya manusia yang trampil dan berpengalaman, pengetahuan memang dibutuhkan dalam rangka menghasilkan produk dan produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Aspek kualitas pekerjaan (3,3927), selalu menjaga kualitas hasil kerja untuk memuaskan harapan para pelanggan. Pelanggan menjadi pusat perhatian dalam menghasilkan produk makanan, selera pelanggan dan juga keinginan pelanggan menjadi acuan dalam memproduksi produk makanan produk kuliner. Kemasan yang dibuat akan memudahkan pelanggan membawanya dan produk dapat diperoleh dengan mudah di tempat-tempat jualan produk kuliner yang telah disediakan dan terjangkau. Juga ketersediaan stok yang dapat diandalkan pelanggan. Aspek ketrampilan yang digunakan (3,1053), selalu menggunakan ketrampilan yang tepat guna dalam menghasilkan produk yang berkualitas. Pengalaman para perajin produk produk kuliner menghasilkan produk yang berkualitas dan menjadikan produk sesuai dengan khas keunikan daerahnya. Aspek pengetahuan yang digunakan dalam menghasilkan produk (2,7530), selalu menggunakan pengetahuan yang terkini dalam membaca selera pelanggan, misalnya menggunakan teknologi internet. Memang sebagian dari usaha yang dijalankan selalu mengacu pada kebaruan informasi dalam internet, namun sebagian lainnya tidak demikian, hanya melihat kebutuhan pasar saja. Aspek produk diterima pelanggan (3,4413), selalu menghasilkan produk yang diterima pelanggan. Produk yang dihasilkan merupakan bentuk permintaan pelanggan, produk-produk yang tetap bertahan sampai saat ini merupakan bentuk jawaban dari selera pasar terhadap produk yang ada. Produk yang tidak mampu bersaing akan tersingkir dengan sendirinya dan hal ini pasar yang memberikan jawabannya.

Kuantitas Nilai Produk

Yakni produk yang dihasilkan dan siklus aktivitas yang diselesaikan dalam menghasilkan produk. Jumlah produk menjadi acuan target dalam pengelolaan usaha. Para pengelola usaha selalu mencari cara terbaiknya dalam mencapai target yang diinginkan. Target dalam pencapaian dari sisi perkembangan produk, kemudian dari perkembangan permintaan, stabilitas produksi dan usaha mencapai target produksi. Aspek perkembangan produk (2,7976), selalu mendapatkan perkembangan produksi yang berkesinambungan. Pengelola selalu berusaha mendapatkan perkembangan produksi melalui pengembangan pasar, pengembangan pasar akan meningkatkan jumlah permintaan dan hal ini memberikan peluang dalam menjaga perkembangan produksi. Aspek perkembangan permintaan (2,7976), selalu mendapatkan perkembangan permintaan yang sesuai dengan harapan. Melalui kerjasama dengan para distributor produk sampai ke tingkat pusat kota akan memberikan peluang peningkatan permintaan pasar terhadap produk. Sebagian pengembangan produk sampai kepada pasar ekspor seperti ke Singapura dan Malaysia. Sebagaimana dilakukan produk yang berasal dari ikan asap patin, juga produk kue amplang, keripik pisang dan juga keripik ubi. Aspek stabilitas produksi (2,6802), selalu memiliki kestabilan produksi dari waktu ke waktu. Melalui kondisi permintaan yang didasarkan pada permintaan pasar, maka stabilitas produksi akan dapat dijaga dan akan membuat produk dapat dipertahankan dan dikembangkan. Aspek mencapai target produksi (3,4818), selalu mencapai target produksi. Secara kuantitas dirasakan produk produk kuliner selama ini sudah mencapai target produksi mereka, dalam artian hasil produksi hampir dapat dipastikan semua laku terjual.

Efisiensi Mengelola Usaha

Yakni melakukan pekerjaan dengan benar, sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Efisiensi selalu dilakukan dalam

rangka meningkatkan laba dengan melakukan perbaikan dan mengurangi kerusakan produk. Efisiensi waktu kerja dan biaya juga menjadi prioritas dalam efisiensi produk sebagai bentuk kinerja pengelola usaha. Aspek langkah kerja (3,4656), selalu memiliki kejelasan langkah kerja dalam menghasilkan produk makanan. Efisiensi dilakukan dengan melihat langkah kerja, semakin simpel langkah kerja maka semakin efisien dalam menggunakan sumber daya produksi. Aspek waktu kerja (2,9960), selalu menggunakan waktu kerja yang teratur untuk menjaga efisiensi produksi. Kedisiplinan dalam menghasilkan produksi sesuai dengan kebutuhan pasar juga menjadi pertimbangan dalam menghasilkan produk. Aspek sesuai dengan harapan (3,4130), selalu berusaha menyesuaikan dengan harapan efisiensi usaha. Usaha yang selalu dapat bertahan adalah usaha yang selalu mencari cara untuk menghasilkan produk seefisien mungkin dan ini dilakukan oleh pengelola usaha. Bahkan sebagian pengelola usaha melakukan efisiensi dalam waktu produksi, sehingga produk yang dihasilkan semakin efisien. Aspek efisiensi biaya (2,6154), selalu melakukan efisiensi biaya dalam menghasilkan produk makanan. Biaya menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan dalam memproduksi, sebagai biaya akan mempengaruhi harga, harga akan sangat menentukan tingkat daya saing dari produk yang dihasilkan.

Efektivitas Mencapai Tujuan

Efektifitas berbicara masalah ketercapaian hasil yang dituju melalui penggunaan tenaga kerja, penggunaan anggaran, penggunaan teknologi dan fasilitas kerja. Aspek penggunaan tenaga kerja (3,0445), selalu efektif dalam menggunakan tenaga kerja untuk menghasilkan produk makanan. Tenaga kerja yang digunakan sebagian menggunakan tenaga kerja separuh waktu, seperti sebagian waktu ibu rumah tangga dan juga berupa pekerjaan sampingan. Aspek penggunaan anggaran (3,5709), selalu efektif dalam penggunaan anggaran dengan ketetapan anggaran yang ada. Anggaran

untuk persediaan bahan baku dan untuk keperluan produksi dan pemasaran produk menjadi prioritas diperuntukkan dalam menghasilkan produk. Aspek penggunaan teknologi (3,0162), selalu efektif dalam penggunaan teknologi dalam menghasilkan produk makanan. Teknologi tepat guna diterapkan dalam rangka menghasilkan produk lebih efektif dan berkualitas. Penggunaan teknologi ini mempertimbangkan kondisi saran dan prasarana yang ada. Memang beberapa pengelola usaha mendapatkan bantuan mesin dari pemerintah untuk produksi, karena besarnya biaya produksi pengoperasian mesin maka pengelola mengambil kebijakan untuk memproduksi secara manual. Aspek penggunaan fasilitas kerja (3,4777), selalu efektif dalam penggunaan fasilitas kerja sesuai dengan kebutuhan produksi. Fasilitas kerja yang ada dipergunakan sebagaimana kondisi alam di daerah dimana produk diproduksi, seperti penggunaan sumber air, bahan bakar dan transportasi mengangkut bahan baku.

Kemandirian Usaha

Suatu tingkat dimana pengelola kuliner mempunyai komitmen kerja dalam menghasilkan produk industri dikaitkan dengan ketersediaan bahan baku, juga dalam menghasilkan produk serta memasarkan produk. Kemandirian yang dicapai pengelola usaha dalam hal menyediakan bahan baku, menghasilkan produk dengan tidak tergantung pihak lain, memasarkan produk dengan sendirinya dan menentukan harga produk. Aspek persediaan bahan baku (3,1215), selalu mandiri dalam menyediakan bahan baku untuk menghasilkan produk makanan. Bahan baku menjadi kendala bagi sebagian pengelola usaha, namun bagi sebagian yang lain mereka menyediakan bahan baku sendiri yakni sebagai produsen bahan baku sekaligus menghasilkan produksi. Sehingga akan semakin mandiri dalam menghasilkan produk. Aspek menghasilkan produk (3,5547), selalu mandiri dalam menghasilkan produk makanan. Produk

yang dihasilkan selesai dihasilkan oleh pengelola usaha, tanpa perlu menunggu dari pihak lain, sehingga produk akan semakin efektif sampai ke pasar. Aspek memasarkan produk (2,6397), selalu mandiri dalam memasarkan produk makanan. Selalu memiliki pangsa pasar sendiri, pelanggan yang selama ini dimiliki tetap dirawat dan selalu menjadi pelanggan yang loyal dan mempromosikan secara langsung kepada pelanggan lain. Aspek mandiri dalam menentukan harga produk (2,6802), selalu mandiri dalam penentuan harga produk yang dijual ke pasar. Kemandirian menentukan harga dipasar memang masih belum sempurna, karena banyak persaingan dan juga kondisi pasar yang terkadang terkonsentrasi pada satu tempat sehingga harga perlu mempertimbangkan banyak aspek.

PEMBAHASAN

Kurangnya pengusaha menggunakan pengetahuan terkini dalam membaca selera pelanggan, misalnya menggunakan teknologi internet. Selalu mendapatkan perkembangan produksi yang berkesinambungan. Selalu mendapatkan permintaan yang sesuai dengan harapan. Selalu kurang memiliki kestabilan produksi dari waktu ke waktu. Selalu melakukan efisiensi biaya dalam menghasilkan produk. Selalu mandiri dalam memasarkan produk. Selalu mandiri dalam menentukan harga produk yang dijual ke pasar. Apabila dikaitkan dengan pendidikan dan lama berusaha serta mitra usaha, memang dapat dikatakan pengelola usaha kurang mendapatkan pengetahuan bagaimana membuat produk stabil di produksi dan juga bagaimana membuat biaya produksi efisien.

Berdasarkan hasil *deep interview* dengan praktisi, akademisi dan pemerintah, menjelaskan bahwa kinerja yang dicapai dalam mengelola usaha perlu menggunakan pengetahuan terkini dalam membaca selera pelanggan. Memiliki kestabilan produksi dari waktu ke waktu. Selalu melakukan efisiensi biaya dalam menghasilkan produk. Harus mandiri dalam memasarkan produk dan mandiri dalam menentukan harga produk

yang dijual ke pasar.

Hal ini sejalan menurut Bernardin dan Russel dalam Sutrisno (2010), mengajukan enam kinerja primer yang digunakan untuk mengukur kinerja, yaitu: (1) *quality* ; (2) *quantity* ; (3) *timeliness*; (4) *cost effectiveness* ; (5) *need for supervision*, dan (6) *interpersonal impact*. Juga menurut Dharma (2010), menyatakan dalam kompetensi dan pelaksanaan evaluasi kinerja, indikator positif dan negative apa yang bersifat kondusif dan tidak kondusif bagi tercapainya tingkat kinerja yang tinggi yang dianalisis butir-butir seperti: dorongan pribadi (*achievement motivation*), dampak terhadap hasil, kekuatan analisis, berpikir strategis (*strategic thinking*), berpikir kreatif (*ability to innovate*), ketegasan, pertimbangan komersil, manajemen tim dan kepemimpinan, hubungan interpersonal, kemampuan untuk berkomunikasi, kemampuan untuk beradaptasi, mengatasi perubahan dan tekanan, dan kemampuan untuk merencanakan dan mengendalikan proyek.

Juga menurut Robert dalam Syaifuddin (2011) bahwa kualitas dari hasil, berbicara masalah kualitas memang menjadi bahan yang tiada habisnya, dalam penelitian ini dimaksud dengan kualitas mengarah kepada hasil yang dicapai oleh manajer dalam rangka mendapatkan hasil kerja usaha yang maksimal dan sesuai dengan harapan pelanggan. Kondisi ini dilakukan dengan menghasilkan produk dengan teliti dan juga bebas dari kesalahan dan juga selain itu bekerja sesuai dengan standar yang dimiliki perusahaan. Standar menjadi ukuran atau cara kerja yang unik dimiliki dalam perusahaan.

SIMPULAN

Kesimpulan yang diambil menunjukkan bahwa kinerja pengusaha bisnis kuliner dapat dikategorikan cukup baik, ternyata diperoleh informasi bahwa dimensi terbesarnya adalah efektifitas dan kualitas. Sedangkan dimensi terkecilnya adalah kuantitas dan kemandirian.

DAFTAR RUJUKAN

- Dessler, G. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Alih Bahasa oleh Paramita Rahayu*. PT. Indeks. Jakarta.
- Dharma, S. 2010. *Manajemen Kinerja*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Eddy Irsan Siregar, 2014, Model Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Batik, *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Vol 9 No 1, p.48-70
- Herman, A, 2009. *Performance Management*, Second Edition, Pearson Education, Inc. Upper Saddle River, New Jersey.
- Mangkunegara. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Moheriono, 2009. *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*, cetakan pertama , Ghalia, Indonesia.
- Pabundu, T. 2010. *Budaya organisasi dan peningkatan kinerja perusahaan*, Bumi Aksara. Jakarta.
- Sopiah. 2008. *Perilaku Organisasi*, Andi, Yogyakarta.
- Sutrisno. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia. edisi pertama*. Kencana. Jakarta.
- Wibowo. 2008. *Manajemen Kinerja Bisnis*. Rajawali Pers. Jakarta.