



PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

**ANALISIS STRATEGI KEPUTUSAN PT. KERETA API INDONESIA (KAI)
MENGHADAPI KEBIJAKAN PENCABUTAN HAK MONOPOLI**

BIDANG KEGIATAN :

PKM Penulisan Ilmiah

Diusulkan Oleh :

- 1. Indra Harry P. H24104110 2004**
- 2. Yanda Ekaputra H. H24104030 2004**
- 3. Hernindyo P. Widhi H24052502 2005**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

2008

HALAMAN PENGESAHAN USULAN PKM

1. Judul Kegiatan : Analisis strategi keputusan PT. Kereta Api Indonesia (KAI) menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli.
2. Bidang Kegiatan : PKMI
3. Bidang Ilmu : Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 orang

6. Dosen Pendamping

Menyetujui
Ketua Departemen/ Jurusan

Dr. Ir Jono M Munandar, Msc
NIP. 131 578 829

Wakil Rektor,
Bidang Akademik & Kemahasiswaan

Prof. Dr. Ir Yonny Koesmaryono MS
NIP. 131 147 3999

Bogor, 4 Februari 2008
Ketua PKM,

Indra Harry Perdana
NRP. H24104110

Dosen Pendamping

Dr. Ir Jono M Munandar, Msc
NIP. 131 578 829

LEMBAR PENGESAHAN SUMBER PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

1. Judul Tulisan yang Diajukan : Analisis strategi keputusan PT. Kereta Api Indonesia (KAI) menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli.

2. Sumber Penulisan (beri tanda X yang dipilih)

() Kegiatan Praktek Lapang/Kerja dan sejenisnya, KKN, Magang, Kegiatan Kewirausahaan.

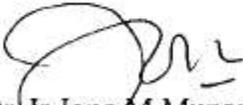
(X) Kegiatan Ilmiah lainnya :

Studi Kasus Kelompok dalam rangka Tugas Khusus Mata Kuliah Teknik Pengambilan Keputusan.

Perdana, IH *dkk*. 2007. Teknik Pengambilan Keputusan PT. KAI menghadapi Kebijakan Pencabutan Hak Monopoli. Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.

Keterangan ini kami buat dengan sebenarnya

Mengetahui
Ketua Jurusan/Program Studi,


(Dr. Ir Jono M Munandar, Msc)
NIP. 131 578 829

Bogor, 4 Februari 2008
Penulis Utama,


(Indra Harry Perdana)
NIM. H24104110

ANALISIS STRATEGI KEPUTUSAN PT. KERETA API INDONESIA (KAI) MENGHADAPI KEBIJAKAN PENCABUTAN HAK MONOPOLI

Indra Harry Perdana, Yanda Ekaputra Hermawan, Hernindyo Purbo Widhi

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen,

Institut Pertanian Bogor

ABSTRAK

Penulisan ini bermaksud untuk mendeskripsikan strategi pengambilan keputusan PT. Kereta Api Indonesia (KAI) dalam menghadapi pencabutan hak monopoli PT. KAI. Metode deskriptif yang digunakan yaitu dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif.

Penentuan strategi perusahaan dibantu dengan metode AHP (Analytic Hierarchy Process) dengan narasumber (key informan) adalah Bapak Agus Sutardiman selaku Wakil kepala stasiun Bogor dan Bapak. Asep S. selaku Bagian Marketing Stasiun Kota Jakarta. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara mendalam (indepth interview) dan metode dokumentasi. Hasil wawancara kemudian diolah dengan menggunakan menggunakan metode AHP (Analytic Hierarchy Process), yang kemudian diolah secara komputerasi dengan menggunakan Microsot Excel 2003. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa strategi bersaing yang harus diambil P. KAI dalam menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli adalah meningkatkan promosi (0,124), efisiensi biaya (0,089), meningkatkan fasilitas dan kualitas (0,367), pelatihan SDM (0,349)

Menjadikan PT. Kereta Api Indonesia sebagai market leader industri perkeretaapian nasional adalah ultimate goal dari penelitian ini. Berdasarkan perhitungan AHP, untuk mencapai ultimate goal strategi bersaing yang harus dilakukan PT. KAI adalah meningkatkan fasilitas dan kualitas

Kata Kunci : strategi bersaing, ultimate goal, metode AHP, market leader

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Ketatnya persaingan industri global membuat iklim usaha semakin kompetitif. Dengan adanya deregulasi yang dikeluarkan oleh tiap negara, mengakibatkan para pelaku bisnis untuk berusaha maksimal dalam mencari peluang usaha baru lintas negara. Melalui Rancangan Undang-undang Penanaman

Modal (RUU PM) yang dikeluarkan pada Maret 2007, Pemerintah berusaha untuk membuat aturan baru yang berisi tentang kemudahan investor asing dalam menanamkan modal di Indonesia. RUU ini bertujuan untuk meningkatkan investasi pada sektor riil. Sehingga, dalam jangka panjang peningkatan investasi berimbas pada peningkatan Pendapatan Nasional Bruto.

Akan tetapi, dengan adanya kebijakan tersebut bukan berarti membuat Indonesia kebal terhadap masalah seputar perdagangan Internasional. Dalam menghadapi kompetisi global, pemerintah tetap harus melakukan proteksi pada beberapa sektor usaha negara. Pasal 33 ayat 2 UUD 45 menjelaskan bahwa cabang-cabang usaha yang menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh negara. Dengan demikian, proteksi terhadap perusahaan tertentu tetap harus diberlakukan sesuai dengan proporsinya. Hal ini dirasa perlu untuk mencegah terjadinya sistem perekonomian bebas tanpa batas (*free fight liberalism*).

PT. Kereta Api Indonesia (KAI) selama ini memegang hak monopoli dalam penyediaan jasa transportasi kereta api nasional. Hak ini berdampak positif dalam menghindari kapitalisasi jasa pelayanan publik. Akan tetapi berdampak negatif pada berkurangnya daya saing industri kereta api, sehingga perbaikan perkeretaapian dapat mengalami penurunan.

Isu-isu yang beredar mengenai pencabutan hak monopoli PT. KAI memberikan dampak yang signifikan terhadap PT. KAI. Dengan pencabutan hak monopoli, maka perusahaan lain tidak memiliki *barrier* (hambatan) untuk memasuki industri perkeretaapian. Oleh karena itu, PT. KAI perlu melakukan langkah strategis yang tepat dalam menghadapi pencabutan hak monopoli agar tetap menjadi penguasa pasar (*market leader*) dalam industri perkeretaapian.

Perumusan Masalah

Permasalahan yang dibahas dalam penulisan ini adalah masalah pencabutan hak monopoli bagi PT. KAI dalam industri perkeretaapian. Hal-hal apa saja yang harus diperhatikan oleh PT. KAI, pemerintah, masyarakat, dan berbagai pihak lainnya.

Tujuan

- Untuk menentukan langkah strategis PT. KAI menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli.

- Untuk mengetahui pengaruh strategi PT. KAI terhadap pencapaian *ultimate goal* (tujuan utama) berdasarkan struktur AHP.

Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah langkah strategis yang tepat oleh PT. KAI dalam menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli PT. KAI. Dengan ini diharapkan PT KAI dapat menjadi sarana transportasi kepercayaan masyarakat dan menguasai pasar di sektor perkeretaapian.

Kegunaan Program

bagi Perguruan Tinggi

Dengan adanya penulisan ini, akan memicu iklim kompetitif dikalangan mahasiswa untuk bersaing dalam pengembangan intelektualitas. sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi. Penulisan ilmiah ini merupakan perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi yang diharapkan dapat meningkatkan khasanah ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang ekonomi.

bagi Mahasiswa

Program ini akan merangsang mahasiswa untuk berpikir kreatif dan bekerja dalam tim. Selain itu, program ini akan menambah pengalaman mahasiswa dalam berkarya dan menerapkan disiplin ilmu yang dimiliki.

bagi Perusahaan

Adanya program ini akan membantu PT. KAI selaku perusahaan yang bersangkutan untuk memutuskan strategi terbaik bagi perusahaan.

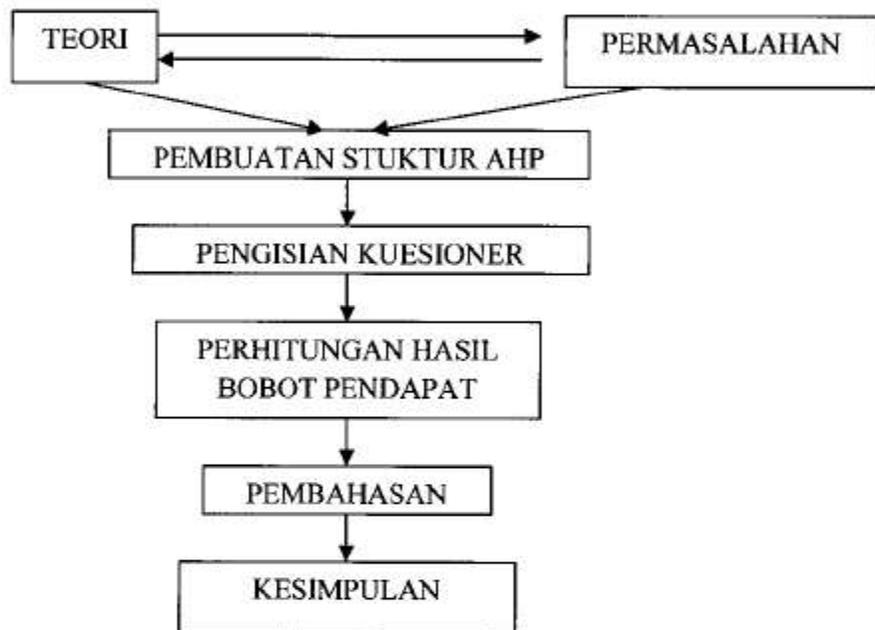
bagi masyarakat

Program ini dapat dijadikan studi literatur bagi masyarakat dalam menambah wawasan dan khasanah ilmu pengetahuan. Lebih spesifik lagi, masyarakat dapat mengetahui duduk permasalahan dan langkah strategis yang diterapkan PT. KAI dalam menghadapi kebijakan pencabutan hak monopoli oleh Pemerintah.

METODE PENDEKATAN

Metode Penulisan

Metode penulisan pada gambar 1. terdiri dari penyusunan struktur, pembuatan kuesioner, penilaian dari pakar, penentuan nilai CI, CR masing-masing pakar, penggabungan hasil perhitungan dari dua pakar, pembahasan dan kesimpulan.



Gambar1. Metode Penulisan

Permasalahan

Permasalahan yang dibahas dalam penulisan ini adalah adanya pencabutan hak monopoli bagi PT. KAI dalam dunia perkeretaapian. Hal-hal apa saja yang harus diperhatikan oleh PT. KAI, pemerintah, masyarakat, dan berbagai pihak lainnya terhadap kebijakan tersebut.

Pembuatan Struktur AHP

Struktur AHP dibuat dengan menyusun *factor*, *actor*, *objective*, dan *scenario* dalam usaha pencapaian *ultimate goal* yaitu PT. KAI tetap bertahan dan menjadi pemimpin pasar perkeretaapian.

Pengisian Kuesioner

Kuesioner dibuat untuk mengetahui pendapat para pakar terhadap permasalahan dan upaya yang harus dilakukan untuk penyelesaian hal tersebut.

Perhitungan Bobot Pendapat

Setelah pengisian kuesioner selesai dilakukan, langkah selanjutnya adalah perhitungan bobot pendapat dari para pakar.

Perumusan Solusi

Rumusan solusi diperoleh berdasarkan hasil perhitungan pendapat para pakar dengan metode AHP, sehingga dapat mengatasi berbagai permasalahan yang ada secara efektif.

Penarikan Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dari pembahasan sehingga dapat menghasilkan saran-saran yang diperlukan berkaitan dengan permasalahan yang ada.

HASIL

Struktur AHP (Analytic Hierarchy Process)

Lorie Satty menemukan suatu teknik untuk memecahkan masalah yang bersifat rumit dan strategik. Suatu teknik yang bisa diterapkan di bidang ekonomi dan politik yang disebut dengan istilah AHP (Analytic Hierarchy Process). Teknik AHP merupakan sebuah metode yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan secara hirarki dan analitik untuk perencanaan strategis, dalam berbagai jenis aplikasi masalah diantaranya masalah yang strategik, tak berstruktur, kompleks, dan dinamik.

Struktur AHP, terdiri dari beberapa elemen atau komponen yang disusun dalam level atau jenjang berdasarkan karakteristik yang sama dengan hubungan secara *common* (individual), dengan memperhatikan elemen-elemen pada *level* yang sama harus bersifat bebas (independent). *Level* dalam penyusunan struktur AHP itu sendiri, diantaranya :

UG (Ultimate Goal)

Ultimate Goal adalah tujuan utama yang ingin dicapai dalam penyusunan struktur masalah. Berdasarkan pendapat para pakar, *ultimate goal* pada masalah ini adalah : “Menjadikan PT. Kereta Api Indonesia sebagai *Market Leader* Industri Perkeretaapian Nasional”

Faktor (factor)

Merupakan hal-hal yang mempengaruhi *ultimate goal* atau masalah yang akan diselesaikan. Dalam permasalahan kali ini, para pakar berpendapat bahwa faktor-faktor yang teridentifikasi antara lain:

- Persaingan
- Kepuasan pelanggan
- Harga
- Fasilitas

Aktor (Actors)

Actors adalah pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang dihadapi dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Antara lain:.

- Pesaing, yaitu perusahaan lain yang bergerak di bidang dan pasar yang sama. Pesaing berpengaruh dalam pencapaian objektif meningkatkan kesejahteraan, meningkatkan pelayanan dan kualitas.
- Pelanggan, yaitu pasar sasaran suatu produk yang ditawarkan perusahaan, baik yang telah menjadi pelanggan setia maupun calon pengguna produk. Pelanggan berpengaruh dalam pencapaian objektif meningkatkan keuntungan, meningkatkan daya saing, dan meningkatkan pelayanan dan kualitas.
- Pemerintah, yaitu lembaga legislatif negara yang kebijakan dan aturan-aturan lain mengenai bidang industri tertentu. Pemerintah berpengaruh dalam pencapaian objektif meningkatkan kesejahteraan, dan meningkatkan pelayanan dan kualitas.
- Dewan eksekutif, yaitu pihak manajemen perusahaan, dari tingkat atasa sampai tingkat karyawan. Dewan eksekutif berpengaruh dalam pencapaian objektif meningkatkan keuntungan, meningkatkan daya

saing, meningkatkan pelayanan dan kualitas, memuaskan pelanggan, dan meningkatkan kesejahteraan.

Objektif (Objective)

Yaitu tujuan lain yang ingin dicapai setelah *Ultimate Goal* tercapai. Objektif yang ingin dicapai terkait dengan *ultimate goal* menurut pakar adalah :

- Memuaskan pelanggan
- Meningkatkan kesejahteraan
- Meningkatkan keuntungan
- Meningkatkan daya saing
- Meningkatkan pelayanan dan kualitas

Skenario (Scenario)

Skenario adalah langkah atau metode yang digunakan dalam upaya mencapai *objectives* dan *ultimate goal*. Beberapa skenario yang kiranya dapat mendukung pencapaian *objektives* dan *ultimate goal* yang diinginkan menurut narasumber, antara lain :

- Efisiensi biaya
- Pelatihan SDM
- Meningkatkan promosi
- Meningkatkan pelayanan dan kualitas

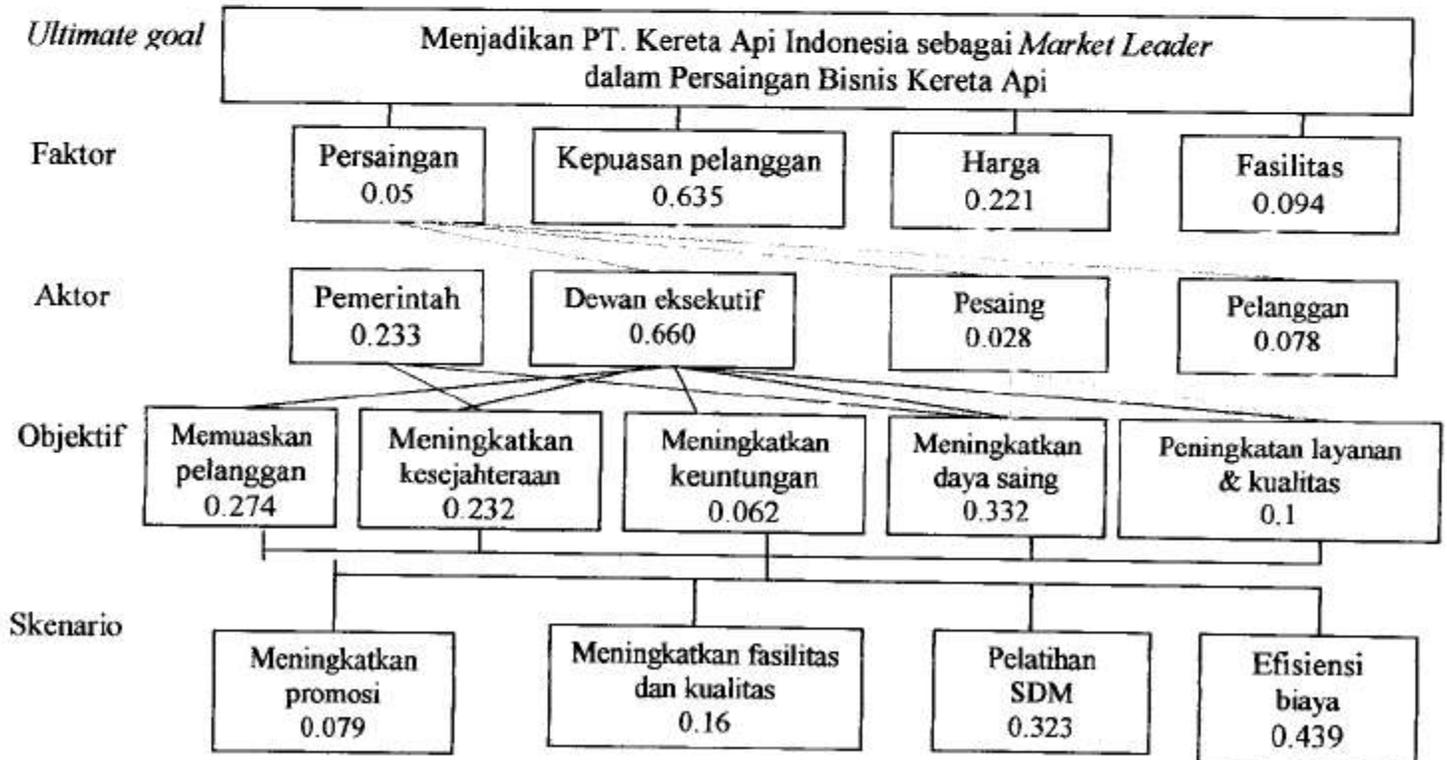
Rumus-rumus

- $VE = \text{Vektor Eigen}$
 $= \sqrt[n]{\pi a_{ij}}$
- $VA = A \times W = A \times VP = VP \times \lambda$
- $\lambda \text{ maks} = \sum \lambda_i / n$ $n = \text{jumlah elemen yang diperbandingkan}$
- $CI = (\lambda \text{ maks} - n) / (n - 1) = CR \times RI$ $RI = \text{Random Indeks}$
- $CI \text{ struktur} = M = CI_{L_{i-1}} + VP_{L_{i-1}} \begin{vmatrix} CI_{L_i} \\ CI_{L_i} \\ CI_{L_i} \end{vmatrix}$
- 'Q Standar CI $\rightarrow CI \leq 0.1$
- MAD (Median Absolut Deviasion) = maks $\sum | a_{ij} - (w_i/w_j) |$

Struktur AHP



Gambar 2. Struktur AHP berdasarkan pendapat Pakar Pertama



Gambar 3. Struktur AHP berdasarkan pendapat Pakar Kedua

Penghitungan Nilai Bobot Pendapat Gabungan Kedua Pakar

Setelah didapat bobot dari masing-masing pakar seperti pada struktur di atas. Maka dilakukan perhitungan pembobotan gabungan pendapat dari Pakar Pertama dan Pakar Kedua. Nilai bobot faktor dari struktur AHP di dapat dari nilai perhitungan VP, yaitu sebesar:

- WA (nilai bobot persaingan) = 0,063
- WB (nilai bobot kepuasan pelanggan) = 0,496
- WC (nilai bobot harga) = 0,168
- WD (nilai bobot fasilitas) = 0,273

Nilai bobot dari aktor pada struktur AHP dimana :

- WE = nilai bobot pemerintah
- WF = nilai bobot dewan eksekutif
- WG = nilai bobot pesaing
- WH = nilai bobot pelanggan

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{WE} \\ \hline \text{WF} \\ \hline \text{WG} \\ \hline \text{WH} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WA} \\ \hline 0,06 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0,088 \\ \hline 0,28 \\ \hline 0,393 \\ \hline 0,239 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WB} \\ \hline 0,496 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0 \\ \hline 0,558 \\ \hline 0 \\ \hline 0,442 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WC} \\ \hline 0,168 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0,5 \\ \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WD} \\ \hline 0,27 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0,306 \\ \hline 0,272 \\ \hline 0,237 \\ \hline 0,184 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 0,173 \\ \hline 0,453 \\ \hline 0,09 \\ \hline 0,285 \\ \hline \end{array}$$

Nilai bobot dari *objectives* struktur AHP dimana :

- WI = nilai bobot memuaskan pelanggan
- WJ = nilai bobot meningkatkan kesejahteraan
- WK = nilai bobot meningkatkan keuntungan
- WL = nilai bobot meningkatkan daya saing
- WM = nilai bobot peningkatan layanan & kualitas

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{WI} \\ \hline \text{WJ} \\ \hline \text{WK} \\ \hline \text{WL} \\ \hline \text{WM} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{WE} \\ \hline 0,17 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0 \\ \hline 0,31 \\ \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline 0,69 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WF} \\ \hline 0,453 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0,3 \\ \hline 0,1 \\ \hline 0,1 \\ \hline 0,1 \\ \hline 0,4 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WG} \\ \hline 0,09 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline 0,8 \\ \hline 0,2 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{WH} \\ \hline 0,29 \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline 0 \\ \hline 0 \\ \hline 0,29 \\ \hline 0,35 \\ \hline 0,36 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 0,155 \\ \hline 0,086 \\ \hline 0,115 \\ \hline 0,208 \\ \hline 0,435 \\ \hline \end{array}$$

Nilai bobot dari skenario struktur AHP dimana :

- WN = Nilai bobot dari meningkatkan promosi
- WO = Nilai bobot dari efisiensi biaya
- WP = Nilai bobot dari meningkatkan fasilitas dan kualitas
- WQ = Nilai bobot dari pelatihan SDM

$$\begin{array}{c}
 \left| \begin{array}{c} \text{WN} \\ \text{WO} \\ \text{WP} \\ \text{WQ} \end{array} \right| = 0,155 \left| \begin{array}{c} 0,06 \\ 0,06 \\ 0,62 \\ 0,26 \end{array} \right| + 0,086 \left| \begin{array}{c} 0 \\ 0,5 \\ 0,1 \\ 0,4 \end{array} \right| + 0,115 \left| \begin{array}{c} 0,14 \\ 0,05 \\ 0,07 \\ 0,12 \end{array} \right| + 0,21 \left| \begin{array}{c} 0,253 \\ 0,061 \\ 0,354 \\ 0,332 \end{array} \right| + 0,435 \left| \begin{array}{c} 0,094 \\ 0,052 \\ 0,409 \\ 0,445 \end{array} \right| \\
 \\
 = \left| \begin{array}{c} 0,124 \\ 0,089 \\ 0,367 \\ 0,349 \end{array} \right|
 \end{array}$$

PEMBAHASAN

Melihat hasil dari perhitungan AHP (Analytic Hierarchy Process) didapat VP yang mengindikasikan nilai bobot dari faktor yang menjadi masalah utama dari PT. KAI. Faktor yang menjadi perhatian besar oleh para pakar terletak pada masalah kepuasan pelanggan dengan nilai bobot 0,496. Hal ini dikarenakan dengan dicabutnya hak monopoli, perusahaan akan bekerja keras untuk mempertahankan pelanggan dengan cara memberikan kepuasan bagi pelanggan lebih baik dibanding kompetitornya. Faktor ini yang dianggap paling efektif untuk menjadikan perusahaan sebagai *market leader* industri perkeretaapian. Untuk menjalankan strategi perusahaan, aktor yang paling berpengaruh adalah dewan eksekutif yaitu sebesar 0,453. Dewan eksekutif dianggap paling berpengaruh terhadap semua objektif karena dewan eksekutif adalah aktor yang menjalankan kebijakan perusahaan mencakup dewan direksi sampai ke tingkat karyawan.

Menurut para pakar, agar PT. KAI menjadi *market leader* di era persaingan bebas pada industri perkeretaapian sebaiknya PT KAI berusaha untuk meningkatkan fasilitas dan kualitas pelayanan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai bobot *objectives* dari peningkatan layanan dan kualitas yang mencapai nilai tertinggi yaitu 0,435. Dari skenario didapatkan bahwa nilai bobot skenario

Dengan perhitungan AHP didapatkan hasil bahwa langkah *problem solving* (pemecahan masalah) yang harus diambil PT KAI untuk menjadi *market leader* jika terjadi pencabutan monopoli yaitu meningkatkan fasilitas dan kualitas.

KESIMPULAN

Dengan munculnya wacana pencabutan monopoli PT. KAI, perusahaan BUMN ini menjadi lebih lebih reaktif dalam menghadapi persaingan yang akan muncul. Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan AHP (Analytic Hierarchy Process), ada beberapa elemen yang harus diperhatikan PT KAI agar mencapai tujuan utamanya sebagai *market leader* di era pencabutan monopoli PT KAI, yaitu:

1. Elemen faktor: persaingan, kepuasan pelanggan, harga, dan fasilitas
2. Elemen aktor: pemerintah, dewan eksekutif, pesaing, dan pelanggan
3. Elemen objektif: memuaskan pelanggan, meningkatkan kesejahteraan, meningkatkan keuntungan, meningkatkan daya saing, serta meningkatkan pelayanan dan kualitas.
4. Elemen skenario: meningkatkan promosi, efisiensi biaya, meningkatkan fasilitas dan kualitas, serta pelatihan SDM.

Untuk menentukan langkah yang tepat bagi PT KAI dilakukan penelitian dengan teknik AHP dengan pakar yaitu: Wakil Kepala Stasiun Bogor dan bagian Marketing Stasiun Jakarta Kota. Berdasarkan perhitungan dengan teknik AHP di dapatkan bahwa langkah terbaik untuk mencapai *ultimate goal* adalah,

1. Meningkatkan promosi (0,124)
2. Efisiensi biaya (0,089)
3. Meningkatkan fasilitas dan kualitas (0,367)
4. Pelatihan SDM (0,349)

Dengan hasil perhitungan metode AHP dari pendapat para pakar, dapat dilihat bahwa langkah yang harus diambil PT KAI untuk menjadi *market leader* jika terjadi pencabutan monopoli adalah meningkatkan fasilitas dan kualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, S. 2006. Metodologi Penelitian Ekonomi. Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta.
- Arikunto, Sukarsini, 1993. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan. PT. Bhineka Cipta. Jakarta.
- Dajan, Anton. 1996. Pengantar Metode Statistik. Jilid 2, PT. Pustaka LP3ES Indonesia. Jakarta
- [FEM IPB] Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. 2008. Pedoman Penulisan Tugas Akhir. Bogor: FEM IPB
- Gibson, James L., et al. 1977. Organisasi: Perilaku, Struktur, Proses. Alih bahasa oleh Adriani. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Kotler, Philip. 1996. Dasar-dasar Pemasaran. *Principles of Marketing 7e*. PT. Dian Rakyat. Jakarta
- Stoner, James A.F. dan Charles Wankel. 1986. Manajemen. Edisi Ketiga. Jilid 2. CV. Intermedia. Jakarta.
- Rancangan Undang-undang Penanaman Modal (RUU PM) 2007 Tentang Penanaman Modal Asing
- Rangkuti, F. 2005. Riset Pemasaran. Gramedia Pustaka Utama Bekerja Sama dengan Sekolah Tinggi Ekonomi IBII, Jakarta.
- Umar, H. 2004. Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. Raja Grafindo Persada, Jakarta.