

ANALISA DESAIN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN MOTOR BEKAS TUNAI MENGGUNAKAN OBJECT ORIENTED PADA PD. GAMA MOTOR

Sittah Ifadah¹⁾, Gandung Triyono²⁾

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petungkang Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail : ifadahsittah@gmail.com¹⁾, gandung.triyono@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

PD. Gama Motor yang merupakan badan usaha milik perorangan yang bergerak dalam bidang penjualan dan pembelian motor bekas tunai pada PD. Gama motor bersama penulis melakukan analisa dalam pelaksanaan sistem yang berjalan. Sampai saat ini masalah yang ada yaitu, saat ini PD. Gama Motor pada aktivitas usahanya menggunakan Ms. Office Excel untuk pembuatan laporan perbulan sedangkan pencatatan transaksi masih menggunakan tulis tangan seperti melakukan pencatatan penjualan motor, dan pembelian motor. Pembuatan laporan saat ini hanya menggunakan Ms. Office Excel, sehingga semua transaksi yang ada dalam satu bulan dimasukkan menjadi satu dan diberikan ke pemilik PD. Gama Motor sebagai laporan bulanan. Sehingga pemilik PD. Gama Motor kesulitan dalam mengetahui data motor mana saja yang berasal dari penjualan dan data motor yang berasal dari pembelian. Untuk itu diperlukan suatu sistem informasi penjualan dan pembelian yang terkomputerisasi untuk mengatasi masalah yang ada pada PD. Gama Motor. Dengan adanya masalah diatas penulis mengambil judul “Analisa Desain Sistem Informasi Penjualan, dan Pembelian Motor Bekas Tunai Menggunakan Object Oriented Pada PD. Gama Motor”. Harapan penulis dengan dibuatkannya sistem informasi penjualan dan pembelian motor bekas tunai PD. Gama Motor dapat mengatasi masalah dan membantu PD. Gama Motor dalam mengembangkan usahanya.

Kata kunci: Informasi, Penjualan dan Pembelian Motor Bekas Tunai, Metodologi Berorientasi Obyek.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia sistem informasi sekarang ini sudah sangat pesat. Dimana perkembangan teknologi tersebut diikuti dengan persaingan bisnis yang terus berkembang. Dalam dunia bisnis pun sudah banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi komputer. Memiliki informasi saja belum cukup untuk mengatasi persaingan yang semakin berat, diperlukan kemampuan untuk mengambil keputusan dengan cepat dan tepat. Dengan perkembangan komputer saat ini, komputer dapat digunakan di berbagai bidang usaha, salah satunya di PD. Gama Motor.

PD. Gama Motor yang merupakan pengembang usaha yang bergerak dalam bidang penjualan dan pembelian motor. Saat ini PD. Gama Motor pada aktivitas usahanya menggunakan Ms. Office Excel untuk pembuatan laporan perbulan sedangkan pencatatan transaksi masih menggunakan tulis tangan seperti melakukan pencatatan penjualan motor, dan pembelian motor. Sehingga keakuratan informasi masih diragukan karena kesalahan yang mungkin masuk kedalam PD. Gama Motor perbulannya. Sulit untuk mengetahui data motor yang direparasi dan berapa total biaya motor yang telah direparasi. Sulit untuk mengetahui tipe motor yang banyak diminati dan terjual dalam perbulannya.

Firdaus, Deddy dan Kurniawati [1] melakukan penelitian mengenai Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Honda menggunakan Metode *Object Oriented Analysis Design* dengan *Unfied Approach* (studi kasus pada PT. Anugrah Hasta Mulia). Kelemahan sistem lama

pada PT. Anugrah Hasta Mulia adalah pekerjaan yang dilakukan selama ini hanya menggunakan komputer yang digunakan pada bagian penjualan hanya sebatas proses pengetikan surat jalan hingga pembuatan laporan penjualan, sehingga dirasakan sulit dan kerumitan dalam pemrosesan data hingga penyajian data. Berdasarkan hasil kajian dan tinjauan teori yang ada, kesimpulan yang diambil dengan pengembangan sistem informasi ini, maka proses pencarian data konsumen dan data kendaraan akan lebih mudah dan cepat dilakukan, dapat mengurangi penumpukan dokumen serta menyediakan pembuatan laporan sesuai dengan hasil transaksi penjualan yang terjadi, diantaranya pembuatan laporan penjualan dan laporan stok barang.

Nugraha dan Anggraeni [2] melakukan penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor di Dealer PD. Lima Motor Cabang Cisalak menggunakan PHP Database MySQL. Kelemahan sistem lama pada PD. Lima Motor adalah pekerjaan yang dilakukan selama ini masih menggunakan penyimpanan data secara manual, oleh karena itu perlu adanya sistem penjualan aplikasi agar dapat meningkatkan penghasilan perusahaan dan dapat menguasai pangsa pasar. Berdasarkan penelitian yang pernah ada, kesimpulan yang dapat ditarik dengan pengembangan sistem informasi ini dapat membantu masyarakat: Memesan Motor tanpa terkendala jarak dan waktu. Memudahkan pihak pembeli dalam mengelola data motor yang sudah dipesan oleh masyarakat / pelanggan.

Pada penelitian ini, dikembangkan model sistem penjualan dan pembelian dengan tujuan

membantu proses penjualan, pembelian motor pada PD. Gama Motor. Penelitian ini dikembangkan dengan aplikasi yang berbasis desktop dengan menggunakan Microsoft Visual Studio 2008 dan MySQL sebagai databasenya. Sistem yang dibuat ini untuk mempercepat kinerja Staf Penjual dan mempermudah pemilik dalam mendapatkan informasi yang dibuat dapat menangani proses penjualan, pembelian motor serta menghasilkan laporan-laporan yang dibutuhkan. Seperti, laporan penjualan motor, laporan pemesanan motor, laporan tukar tambah motor, laporan pembelian motor, laporan reparasi motor, laporan rekapitulasi tipe motor terlaris.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Sistem Informasi

Menurut Hutahaean [3] informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya. Menurut Tantra [4] mendefinisikan sistem informasi sebagai “Cara yang terorganisir untuk mengumpulkan, memasukan dan memproses data dan menyimpannya, mengelola, mengontrol dan melaporkannya sehingga dapat mendukung sebuah perusahaan atau organisasi untuk mencapai tujuan.” Menurut Yakub [5] analisa sistem dapat diartikan sebagai suatu proses untuk memahami sistem yang ada, dengan menganalisa jabatan dan uraian tugas (*business users*), proses bisnis (*business process*), ketentuan atau aturan (*business rules*), masalah dan mencari solusinya (*business problem and solution*), dan rencana-rencana perusahaan (*business plan*).

2.2. Perancangan Sistem

Menurut Soekamto and Salahuddin [6] desain berorientasi objek atau *object oriented design* (OOD) merupakan tahapan perantara untuk memetakan spesifikasi atau merancang kelas-kelas yang teridentifikasi selama tahapan analisis dan antarmuka pengguna (*user face*) sehingga kebutuhan sistem yang akan dibuat dengan konsep berorientasi objek ke desain dapat lebih mudah diimplementasikan dengan pemrograman berorientasi objek. Pada tahap ini dilakukan identifikasi yang akan menambahkan beberapa objek dan kelas yang mendukung implementasi dari spesifikasi yang dibutuhkan. Pemodelan berorientasi objek biasanya dituangkan dalam dokumentasi perangkat lunak, dengan menggunakan pemodelan berorientasi objek seperti UML (*Unified Modeling Language*). Tahapan- tahapan yang dilalui dalam proses analisis dan perancangan sistem antara lain, identifikasi aktor, pengembangan *use case diagram*, pengembangan *activity diagram*, *design class diagram*, pengembangan *interaction diagram* menggunakan *sequence diagram*, *design component and deployment diagram*.

2.3. Teori Penjualan dan Pembelian

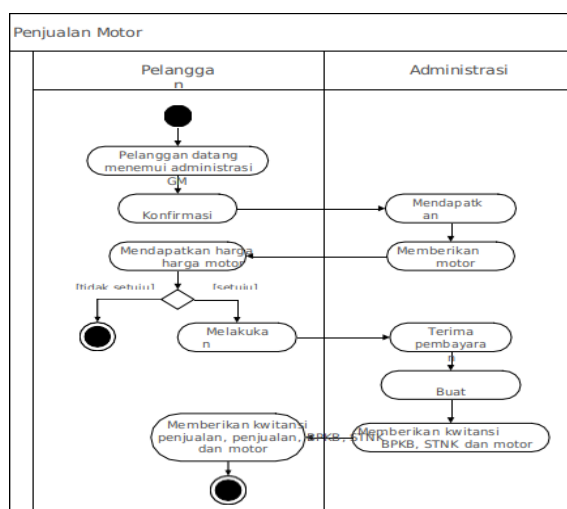
Menurut Thamrin and Francis [7] penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu keseluruhan sistem pemasaran. Menurut Ameilia [8] pembelian didefinisikan sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan atas barang atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan dan dapat diterima tepat pada waktunya dengan mutu yang sesuai serta harga yang menguntungkan. Menurut

Daliyanti [9] tukar tambah (*trade off*) adalah situasi dimana seseorang harus membuat keputusan terhadap dua hal atau lebih, mengorbankan/kehilangan suatu aspek dengan alasan tertentu untuk memperoleh aspek lain dengan kualitas yang berbeda sebagai pilihan yang diambil.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses bisnis sistem berjalan akan digambarkan dalam bentuk *Activity Diagram* seperti berikut :

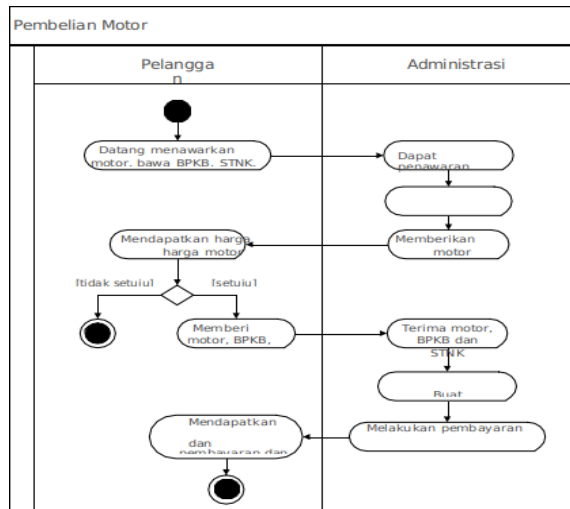
3.1. Activity Diagram Proses Penjualan



Gambar 1. Activity Diagram Proses Penjualan Motor Tunai

Berdasarkan Gambar 1, dijelaskan pelanggan datang ke GM menemui administrasi GM. Pelanggan mengkonfirmasi jenis motor yang diinginkan ke administrasi GM, kemudian administrasi GM memberikan harga motor tersebut. Jika setuju pelanggan membayar sejumlah uang sesuai harga motor tersebut. administrasi GM menerima pembayaran lalu membuat kwitansi penjualan motor, setelah itu administrasi GM memberikan motor, BPKB, STNK dan kwitansi penjualan motor ke pelanggan. Lalu pelanggan menerima motor, BPKB, STNK dan kwitansi penjualan motor tersebut.

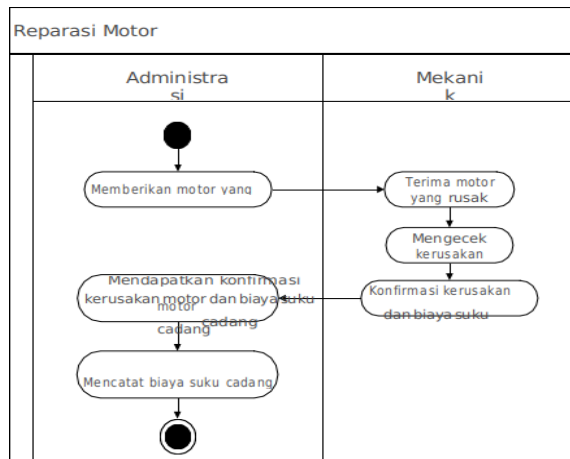
3.2. Activity Diagram Proses Pembelian Motor Tunai



Gambar 2. Activity Diagram Proses Pembelian Motor Tunai

Berdasarkan Gambar 2, dijelaskan pelanggan datang ke GM membawa motor beserta BPKB dan STNK motor tersebut, kemudian pelanggan menawarkan motor yang ingin dijual ke bagian administrasi GM. Setelah itu bagian administrasi GM mengecek motor pelanggan, administrasi GM memberikan harga yang sesuai dengan keadaan motor pelanggan. Jika pelanggan menyetujui harga motor yang diberikan oleh administrasi GM, pelanggan memberikan motor, BPKB dan STNK motor ke administrasi GM. Kemudian bagian administrasi GM membuat kwitansi pembelian motor untuk pelanggan lalu membayarkan sejumlah uang yang disepakati dan memberikan kwitansi pembelian motor ke pelanggan. Pelanggan menerima pembayaran dan kwitansi pembelian motor.

3.3. Activity Diagram Proses Reparasi Motor

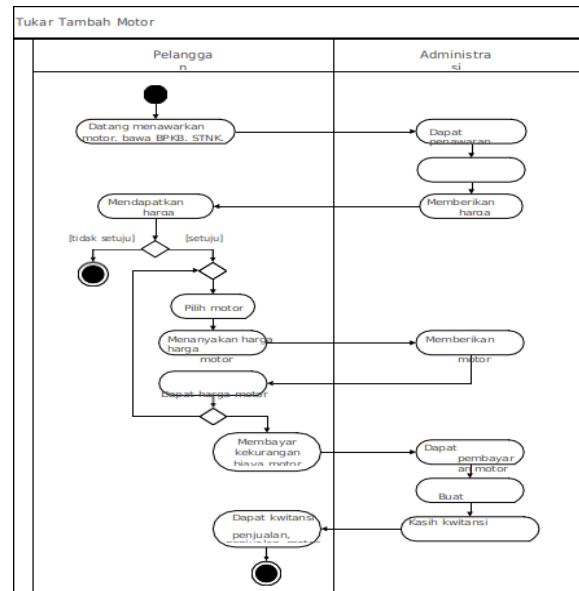


Gambar 3. Activity Diagram Proses Reparasi Motor

Berdasarkan Gambar3, dijelaskan bagian administrasi GM memberikan motor yang perlu diperbaiki ke bagian mekanik. Mekanik menerima motor yang rusak kemudian memeriksa kerusakan motor. Setelah di cek mekanik memberitahukan kerusakan motor dan biaya suku cadang yang harus dibeli kebagian administrasi. Administrasi mencatat biaya kerusakan motor dan total harga suku cadang motor kedalam nota pembelian suku cadang.

3.4. Activity Diagram Proses Tukar Tambah Motor

Berdasarkan Gambar 4, dijelaskan pelanggan datang ke GM membawa motor beserta BPKB dan STNK motor tersebut, kemudian pelanggan menawarkan motor yang ingin dijual ke bagian administrasi GM. Setelah itu bagian administrasi GM mengecek motor pelanggan, administrasi GM memberikan harga yang sesuai dengan keadaan motor pelanggan. Jika pelanggan menyetujui harga motor, pelanggan akan memilih motor yang diinginkan. Setelah itu pelanggan menanyakan harga motor tersebut ke administrasi GM. Kemudian bagian administrasi GM memberikan harga motor ke pelanggan.

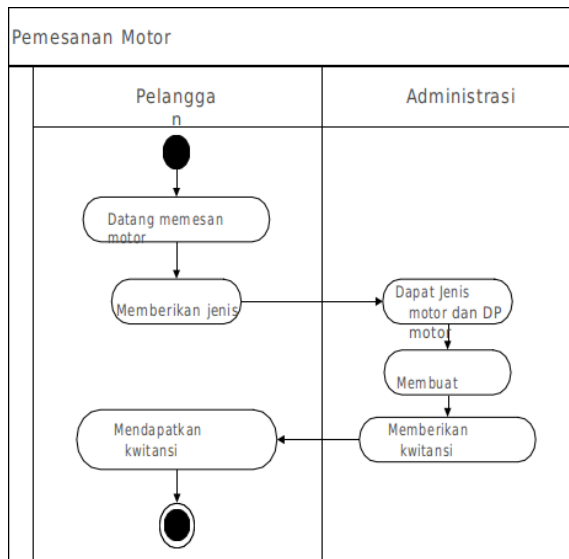


Gambar 4. Activity Diagram Proses Tukar Tambah Motor

Jika pelanggan setuju dengan harga motor tersebut, pelanggan membayar kekurangannya ke bagian administrasi. Bagian administrasi GM menerima pembayaran motor dari pelanggan dan membuat kwitansi penjualan motor. Bagian administrasi memberikan motor, kwitansi penjualan motor beserta BPKB dan STNK motor ke pelanggan. Pelanggan menerima kwitansi penjualan motor, motor, BPKB dan STNK motor dari administrasi GM. Lalu pelanggan memberikan motor, BPKB dan STNK yang dibeli oleh pihak GM ke bagian administrasi GM. Jika pelanggan tidak menyetujui

harga motor, pelanggan dapat memilih kembali motor yang lain.

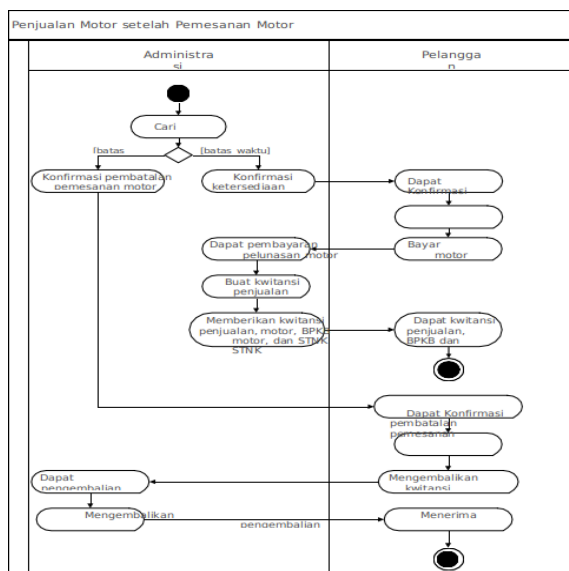
3.5. Activity Diagram Proses Pemesanan Motor



Gambar 5. Activity Diagram Proses Pemesanan Motor

Berdasarkan Gambar 5, dijelaskan jika motor yang diinginkan pelanggan tidak ada, pelanggan bisa melakukan pemesanan motor. Pelanggan datang ke GM, kemudian pelanggan melakukan pemesanan motor. Pelanggan memberikan jenis dan harga motor yang diinginkan. Kemudian pelanggan memberikan DP ke administrasi GM. Bagian administrasi GM menerima uang DP dari pelanggan, setelah itu administrasi GM membuat kwitansi penjualan motor untuk pelanggan. Kemudian administrasi GM memberikan kwitansi penjualan motor ke pelanggan.

3.6. Activity Diagram Proses Penjualan Motor Tunai setelah Pemesanan Motor

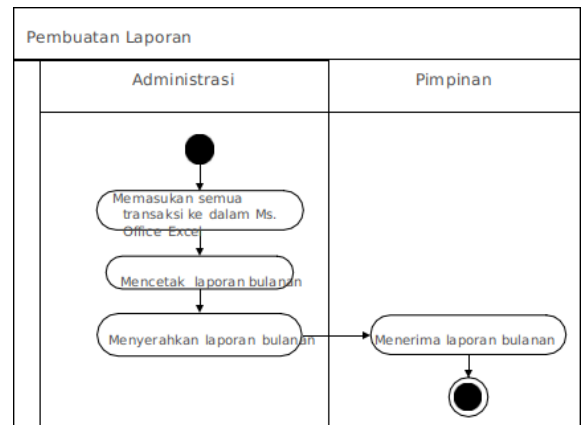


Gambar 6. Activity Diagram Proses Penjualan Motor Tunai setelah Pemesanan Motor

Berdasarkan Gambar 6, dijelaskan setelah proses pemesanan motor selesai, administrasi GM mencari motor sesuai dengan pesanan pelanggan. Jika dalam 2 hari belum ada motor yang dipesan, maka administrasi GM memberitahukan melalui telepon/sms/wa ke pelanggan pembatalan pemesanan motor. Pelanggan mendapatkan konfirmasi pembatalan pemesanan motor dari administrasi GM. Kemudian pelanggan datang ke GM menemui administrasi GM dan mengembalikan kwitansi penjualan motor. Lalu administrasi GM mengembalikan uang DP motor ke pelanggan.

Jika sebelum 3 hari motor yang dipesan sudah ada, bagian administrasi GM akan menghubungi pelanggan melalui telepon/sms/wa, pelanggan mendapatkan konfirmasi ketersediaan motor, lalu pelanggan datang ke GM. Pelanggan membayar pelunasan harga motor ke bagian administrasi GM, bagian administrasi membuat kwitansi penjualan motor lalu memberikan kwitansi penjualan motor, motor beserta BPKB dan STNK motor tersebut ke pelanggan.

3.7. Activity Diagram Proses Pembuatan Laporan



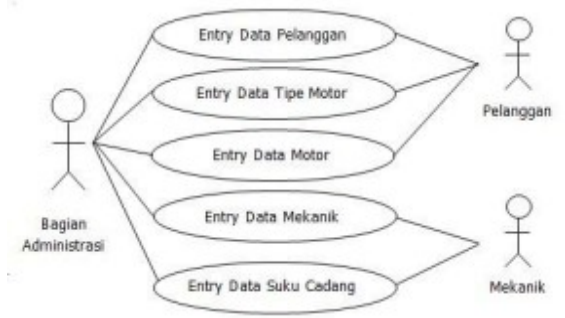
Gambar 7. Activity Diagram Proses Pembuatan Laporan

Berdasarkan Gambar 7, dijelaskan bagian administrasi mengentri semua transaksi ke dalam Ms. Office Excel per akhir bulan, kemudian mencetak laporan tersebut lalu diserahkan ke pemilik GM.

3.8. Analisa Sistem Usulan

a. Pada Use Case Diagram Master

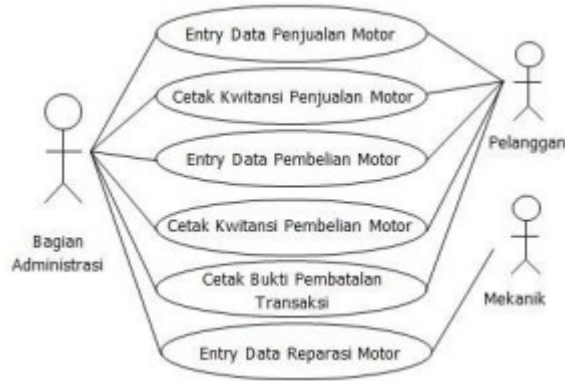
Menggambarkan interaksi antara user dengan pelanggan dan mekanik yang digambarkan sebagai aktor yang berhubungan langsung dengan beberapa use case seperti Entry Data Pelanggan, Entry Data Tipe Motor, Entry Data Motor, Entry Data Mekanik, Entry Data Suku Cadang.



Gambar 8. Use Case Diagram Master

Berdasarkan Gambar 8, dijelaskan *Entry Data* Pelanggan berisi data pelanggan PD. Gama Motor, *Entry Data Tipe Motor* berisi data tipe motor, *Entry Data Motor* berisi data motor yang berada di PD. Gama Motor, *Entry Data Mekanik* berisi data mekanik yang bekerja di PD. Gama Motor, *Entry Data Suku Cadang* berisi data suku cadang yang tersedia di PD. Gama Motor.

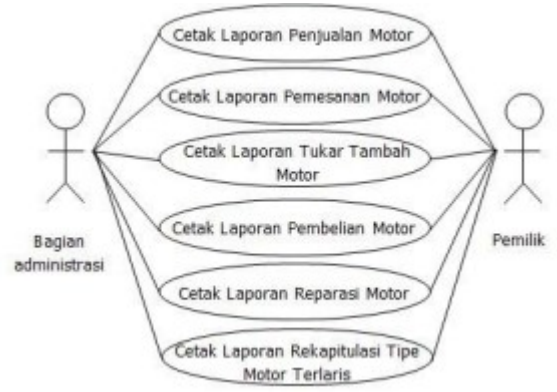
b. Pada *Use Case Diagram* Transaksi Menggambarkan interaksi antara user dengan pelanggan dan mekanik yang digambarkan sebagai aktor yang berhubungan langsung dengan beberapa use case seperti *Entry Data* Penjualan motor, Cetak Kwitansi Penjualan Motor, *Entry Data* Pembelian Motor, Cetak Kwitansi Pembelian Motor, Cetak Bukti Pembatalan Transaksi, *Entry Data* Reparasi Motor.



Gambar 9. Use Case Diagram

Transaksi Berdasarkan Gambar 9, dijelaskan *Entry Data* Penjualan motor berisi data penjualan motor, Cetak Kwitansi Penjualan Motor sebagai bukti penjualan motor kepada pelanggan, *Entry Data* Pembelian Motor berisi data pembelian motor dari pelanggan, Cetak Kwitansi Pembelian Motor sebagai bukti pembelian motor dari pelanggan, Cetak Bukti Pembatalan Transaksi sebagai bukti pembatalan penjualan motor ke pelanggan, *Entry Data* Reparasi Motor berisi data motor yang di reparasi oleh mekanik.

c. Pada *Use Case Diagram* Laporan Menggambarkan interaksi antara user dengan pemilik yang digambarkan sebagai aktor yang berhubungan langsung dengan beberapa use case seperti Cetak Laporan Penjualan Motor, Cetak Laporan Pemesanan Motor, Cetak Laporan Tukar Tambah Motor, Cetak Laporan Pembelian Motor, Cetak Laporan Reparasi Motor, Cetak Laporan Rekapitulasi Tipe Motor Terlaris.



Gambar 10. Use Case Diagram

Laporan Berdasarkan Gambar 10, dijelaskan Cetak Laporan Penjualan Motor berisi data penjualan motor dalam satu bulan, Cetak Laporan Pemesanan Motor berisi data pemesanan motor dalam satu bulan, Cetak Laporan Tukar Tambah Motor berisi data tukar tambah motor dalam satu bulan, Cetak Laporan Pembelian Motor berisi data pembelian motor dalam satu bulan, Cetak Laporan Reparasi Motor berisi data reparasi motor dan jumlah motor yang di reparasi dalam satu bulan, Cetak Laporan Rekapitulasi Tipe Motor Terlaris berisi data tipe motor terlaris dalam satu bulan, semua laporan akan diserahkan ke aktor pasif yaitu pemilik PD. Gama Motor.

3.9. Entity Relationship Diagram

Entity Relationship Diagram merupakan suatu diagram yang menggambarkan hubungan antara entitas yang ada di dalam sebuah sistem.

Berikut ini adalah penjelasan singkat tentang pembacaan dalam hubungan antar entitas :

a. (1:1) *One to One* :

Hubungan entitas motor dengan penjualan
1 motor hanya bisa untuk 1 penjualan
1 penjualan hanya terdapat 1 motor

Hubungan entitas motor dengan pembelian
1 motor hanya bisa untuk 1 pembelian
1 pembelian hanya terdapat 1 motor

Hubungan entitas penjualan dengan tukar tambah
1 penjualan hanya bisa terdapat 1 tukar tambah

1 tukar tambah hanya bisa untuk 1 penjualan

Hubungan entitas penjualan dengan kwitansi penjualan

1 penjualan hanya dapat 1 kwitansi penjualan
1 kwitansi penjualan hanya terdapat 1 penjualan

Hubungan entitas pembelian dengan kwitansi pembelian

1 Pembelian hanya mendapatkan 1 kwitansi pembelian
1 kwitansi pembelian hanya terdapat 1 pembelian

Hubungan entitas penjualan dengan pembatalan

1 penjualan hanya bisa mendapatkan 1 bukti pembatalan
1 bukti pembatalan hanya terdapat 1 penjualan

b. (1:M) *One to Many* :

Hubungan entitas tipe dengan motor
1 tipe bisa untuk banyak motor
1 motor terdapat 1 tipe

Hubungan entitas motor dengan reparasi
1 motor terdapat banyak reparasi
1 reparasi terdapat 1 motor

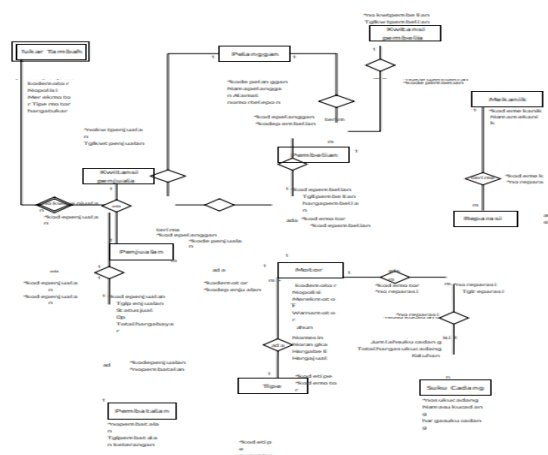
Hubungan entitas pelanggan dengan penjualan
1 pelanggan bisa terdapat di banyak penjualan
1 penjualan hanya terdapat 1 pelanggan

Hubungan entitas pelanggan dengan pembelian
1 pelanggan bisa terdapat di banyak pembelian
1 pembelian hanya terdapat 1 pelanggan

Hubungan entitas mekanik dengan reparasi
1 mekanik bisa terdapat di banyak reparasi
1 reparasi hanya terdapat 1 mekanik

c. (M:M) *Many to Many* :

Hubungan entitas reparasi dengan suku cadang
1 reparasi bisa terdapat banyak suku cadang
1 suku cadang bisa untuk banyak reparasi



Gambar 11. ERD

Berdasarkan Gambar 11, dijelaskan Entitas Pelanggan berisi kode pelanggan, nama pelanggan, alamat, dan nomor telepon. Entitas Motor berisi kode motor, nomor polisi, merek motor, warna motor, tahun, nomor mesin, nomor rangka, harga beli dan harga jual motor. Entitas Tipe berisi kode tipe dan nama tipe. Entitas Mekanik berisi kode mekanik, nama mekanik, dan nomor telepon. Entitas Suku Cadang berisi, nomor suku cadang, nama suku cadang, harga suku cadang. Entitas Penjualan berisi kode penjualan, tanggal penjualan, status jual, Dp, total harga bayar. Entitas Tukar Tambah berisi kode penjualan, kode motor, nomor polisi, merek motor, tipe motor, harga tukar. Entitas Kwitansi Penjualan berisi nomor kwitansi penjualan dan tanggal kwitansi penjualan. Entitas Pembatalan berisi nomor pembatalan, tanggal pembatalan, dan keterangan pembatalan. Entitas Pembelian berisi kode pembelian, tanggal pembelian, dan harga pembelian. Entitas Kwitansi pembelian berisi nomor kwitansi pembelian dan tanggal kwitansi pembelian. Entitas Reparasi berisi nomor reparasi dan tanggal reparasi.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang di dapat dengan adanya sistem Penjualan dan Pembelian Motor dapat memudahkan Administrasi dalam membuat dan mencetak laporan penjualan motor, laporan pemesanan motor, laporan tukar tambah motor, laporan pembelian motor, laporan reparasi motor, dan laporan rekapitulasi tipe motor terlaris.

Dalam perancangan dan pembangunan sistem informasi Penjualan dan Pembelian Motor ini masih terdapat kekurangan pada sistem yang dibangun. Maka dari itu penulis memberikan saran yang dapat secara *periodic* untuk mewaspadai hal-hal yang tidak diinginkan juga untuk mengetahui historical data. 2) Pelatihan *user* sangat dianjurkan agar *user* mengerti cara kerja sistem dan sistem dapat digunakan secara maksimal. 3) Pemeliharaan sistem atau *maintenance* secara berkala perlu dilakukan

agar tercapai karakteristik sistem, yaitu cepat, akurat, tepat waktu, dapat dipercaya dan relevan.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Firdaus, M. R., Deddy, A. and Kurniawati, R., 2013, Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Honda Menggunakan Metode Object Oriented Analysis Design dengan Unified Approach”, *Reengineering Sistem Informasi. Cetakan Pertama*, 10, pp. 1–8.
- [2] Nugraha, H. S. and Anggraeni, F., 2016, “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Di Dealer PD. Lima Motor Cabang Cicalak Menggunakan PHP Database MySQL”, *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*.
- [3] Hutahaean, J., 2015, *Konsep Sistem Informasi*. Jakarta: Deepublish.
- [4] Tantra, R., 2012, *Manajemen Proyek Sistem Informasi, Bagaimana Mengelola Proyek Sistem Informasi Secara Efektif Dan Efisien*.
- [5] Yakub, 2012, *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [6] Soekamto, R. A. and Salahuddin, M., 2013, *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika. Yogyakarta: Andi Offset.
- [7] Thamrin, A. and Francis, T., 2012, *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- [8] Ameilia, A., 2011, *Pembelian*. Available at: <https://agraameilia.wordpress.com/2011/11/06/pembelian/> (Accessed: 2 January 2018).
- [9] Daliyanti, D., 2012, *Trade Off dan Opportunity Cost*. Available at: <https://mutosagala.wordpress.com/2012/09/24/trade-off-dan-opportunity-cost-serta-peran-pemerintah-dalam-circular-flow-diagram/> (Accessed: 2 January 2018)