

PERANAN DIVISI UMUM DAN PENGADAAN PADA PT KIM DALAM EFISIENSI OPERASIONAL DAN PENINGKATAN MINAT KOLABORASI INVESTOR

Mario Alfredo¹ Nalom Siagian²

^{1,2} Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
HKBP Nommensen Medan¹

email korespondensi: mario.alfredo@student.uhn.ac.id¹,

Email: mario.alfredo@student.uhn.ac.id¹, nalom.siagian@uhn.ac.id²

Diajukan : 22/12/2025

Direvisi : 29/12/2025

Diterima : 05/01/2026

ABSTRACT

An internship is a form of practical learning aimed at providing students with real-world work experience and connecting the theory learned in class with real-world practice. This internship was conducted at PT Kawasan Industri Medan (PT KIM) in the general and procurement division from August 28, 2025, to September 29, 2025. The purpose of this internship was to gain a firsthand understanding of the company's work processes, particularly the role of the general and procurement division in supporting operational efficiency and creating a well-organized administrative system. The methods used in compiling this report were direct observation and active participation in the company's daily work activities. During the internship, the author was involved in various administrative activities, such as recording incoming and outgoing mail, preparing budget plans using Microsoft Excel, managing the use of company operational vehicles, archiving documents, and assisting with other administrative processes related to company operations. The results of the internship demonstrate that the general and procurement division plays a crucial role in maintaining the smooth operation of the company through efficient management of administration, facilities, and procurement of operational needs. Structured administrative activities can promote transparency, cost control, and improve the effectiveness of company resource management. Furthermore, a sound management system can enhance a company's professional image, potentially attracting investors for business collaborations.

Keywords: Internship, General Affairs and Procurement Division, Operational Efficiency, Corporate Administration

ABSTRAK

Kegiatan magang merupakan salah satu bentuk pembelajaran praktis yang bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata kepada mahasiswa serta menghubungkan antara teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktik di dunia kerja. Kegiatan magang ini dilaksanakan di PT Kawasan Industri Medan (PT KIM) pada divisi umum dan pengadaan selama periode 28 Agustus 2025 sampai 29 September 2025. Tujuan dari kegiatan magang ini adalah untuk memahami secara langsung proses kerja di lingkungan perusahaan, khususnya peran divisi umum dan pengadaan dalam mendukung efisiensi operasional perusahaan serta menciptakan sistem administrasi yang tertata dengan baik. Metode yang digunakan dalam penyusunan laporan ini adalah metode observasi langsung dan partisipasi aktif dalam kegiatan kerja sehari-hari di perusahaan. Selama kegiatan magang, penulis terlibat dalam berbagai aktivitas administratif seperti pencatatan surat masuk dan surat keluar, penyusunan rancangan anggaran biaya menggunakan Microsoft Excel, pengelolaan penggunaan kendaraan operasional perusahaan, pengarsipan dokumen, serta membantu proses administrasi lainnya yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Hasil kegiatan magang menunjukkan bahwa divisi umum dan pengadaan memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional perusahaan melalui pengelolaan administrasi, fasilitas, serta pengadaan kebutuhan operasional secara efisien. Kegiatan administratif yang dilakukan secara terstruktur mampu mendukung transparansi, pengendalian biaya, serta meningkatkan efektivitas pengelolaan sumber daya perusahaan. Selain itu,

sistem pengelolaan yang baik juga dapat meningkatkan citra profesional perusahaan sehingga berpotensi menarik minat investor untuk melakukan kolaborasi bisnis.

Kata Kunci *Magang, Divisi Umum dan Pengadaan, Efisiensi Operasional, Administrasi Perusahaan.*

PENDAHULUAN

Divisi umum dan pengadaan memainkan peran penting dalam meningkatkan efisiensi kerja dan mendorong kolaborasi yang baik di dalam perusahaan. Dalam hal efisiensi operasional, divisi pengadaan bertugas sebagai jembatan antara perusahaan dan para pemasok. Mereka bertanggung jawab memastikan bahwa perusahaan mendapatkan barang dan jasa yang dibutuhkan dengan kualitas terbaik, harga yang wajar, dan waktu pengiriman yang tepat. Untuk mencapai hal ini, divisi ini melakukan proses pemilihan vendor secara sistematis, seperti mengevaluasi kemampuan pemasok dan menganalisis biaya. Hal ini membantu mereka menemukan pemasok yang paling cocok dengan kebutuhan perusahaan. Dengan berdiskusi secara efektif mengenai harga, perusahaan bisa mengelola anggaran lebih baik dan mengurangi pengeluaran yang tidak perlu. Selain itu, pengelolaan stok barang juga menjadi bagian penting dalam meningkatkan efisiensi kerja.

Divisi pengadaan harus memiliki sistem manajemen persediaan yang baik untuk mencegah terjadinya stok berlebihan atau kekurangan barang. Dengan menerapkan pendekatan just-in-time, perusahaan bisa lebih fleksibel dan cepat merespons perubahan permintaan pasar. Hal ini bisa mengurangi biaya penyimpanan dan meningkatkan ketersediaan dana. Pengadaan barang tepat waktu akan mendukung kelancaran dalam beroperasi perusahaan, sehingga mampu memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Divisi umum dan pengadaan memiliki tugas dan bertanggung jawab dalam mengurus fasilitas dan layanan administratif yang penting untuk berjalannya operasi perusahaan. Mereka mengelola perawatan infrastruktur, pengamanan, layanan teknologi informasi, serta bantuan administratif lainnya. Lingkungan kerja yang nyaman dan fasilitas yang memadai mampu meningkatkan kenyamanan serta efisiensi kerja karyawan. Ketika para karyawan merasa nyaman dan didukung, mereka biasanya lebih termotivasi untuk bekerja

dengan baik, yang pada akhirnya meningkatkan hasil kerja perusahaan secara keseluruhan.

Divisi umum dan pengadaan juga membantu membangun semangat kerja sama baik dalam maupun di luar perusahaan. Dalam kerja sama internal, divisi ini bisa mempermudah komunikasi antar bagian. Dengan sistem yang terpadu, informasi penting dapat tersampaikan secara cepat dan tepat, sehingga seluruh tim bisa bekerja secara sinergis menuju tujuan yang sama. Melalui kerja sama yang baik, divisi ini juga bisa membantu menciptakan budaya kerja kolaboratif yang mendorong terciptanya inovasi dan kreativitas di tempat kerja.

Kerja sama dengan pihak luar, bagian pengadaan bisa membuat hubungan penting dengan banyak mitra, seperti supplier, kontraktor, dan organisasi lainnya. Dengan membangun hubungan yang kuat dan mendorong kerjasama yang saling memberi manfaat, perusahaan bisa memperluas pasar dan sumber daya yang dimiliki. Kemitraan yang baik memungkinkan perusahaan mendapatkan teknologi terkini, inovasi produk, dan cara kerja terbaik yang bisa meningkatkan kemampuan bersaing di pasar.

Secara keseluruhan, bagian umum dan pengadaan tidak hanya bertugas sebagai dasar untuk menjalankan operasi secara efisien, tetapi juga sebagai penghubung yang memperkuat kerja sama di dalam maupun luar perusahaan.

Dengan memanfaatkan peran kedua bagian ini secara maksimal, perusahaan dapat menciptakan lingkungan yang produktif, kreatif, dan mampu beradaptasi, yang pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan dan kelangsungan bisnis di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Divisi umum dan pengadaan atau lebih dikenal biro Pengadaan adalah proses pembelian merupakan hal penting dalam sebuah bisnis. Proses ini mencakup beberapa langkah seperti memilih sumber barang atau jasa, melakukan pemesanan, hingga akhirnya

memperoleh barang atau jasa tersebut. Dalam beberapa kasus, pengadaan bisa dilakukan secara internal, yaitu barang atau jasa dihasilkan sendiri oleh perusahaan. Namun, kebanyakan perusahaan melakukan pengadaan dari luar, karena hal ini menjadi bagian penting dari kegiatan operasional mereka.

Pembelian sering kali dianggap sama dengan pengadaan (Bodnar dan Hopwood, 2003:417) Artinya, ketika sebuah perusahaan membeli barang atau jasa, mereka sedang menjalani proses pengadaan untuk memenuhi kebutuhan operasional mereka. Dengan proses pengadaan yang baik, perusahaan bisa mendapatkan barang dan jasa yang dibutuhkan secara efisien dan efektif, sekaligus mengurangi biaya dan risiko yang mungkin terjadi.

Bodnar dan Hopwood, (2003:417) menjelaskan terkait langkah-langkah umum dalam proses pengadaan sebaiknya diikuti dengan memperhatikan beberapa faktor yaitu sebagai berikut:

1. Identifikasi Kebutuhan: Mengetahui dengan jelas apa yang menjadi kebutuhan sebuah perusahaan baik berupa barang atau jasa
2. Pencarian Sumber: Mencari pihak-pihak yang mampu memenuhi kebutuhan tersebut dan berpotensi menjadi mitra.
3. Permintaan Penawaran: Mengirimkan permintaan resmi kepada penyedia yang sudah ditentukan untuk memperoleh penawaran.
4. Evaluasi Penawaran: Membandingkan dan mengevaluasi semua penawaran yang diterima sesuai dengan kriteria yang sudah ditetapkan, seperti harga, kualitas, dan jadwal pengiriman.
5. Pemilihan Penyedia: Memilih penyedia yang paling sesuai dengan kebutuhan dan memberikan nilai terbaik bagi perusahaan.
6. Negosiasi Kontrak: Berdiskusi dan menentukan syarat-syarat dalam kontrak agar tercapai kesepakatan yang saling menguntungkan.
7. Pelaksanaan Kontrak: Memastikan bahwa kontrak dilaksanakan dengan baik dan barang atau jasa yang diterima sesuai dengan kesepakatan.
8. Evaluasi Kinerja Penyedia: Menilai hasil kerja penyedia setelah kontrak selesai, yang berguna untuk

merencanakan pengadaan di masa mendatang.

Penjelasan dari langkah-langkah diatas maka bisa disimpulkan tujuan menerapkan langkah-langkah ini, perusahaan bisa meningkatkan efisiensi dalam proses pembelian dan memperkuat hubungan dengan para pemasok, sehingga membantu mencapai tujuan bisnis dalam jangka panjang.

Pembahasan diatas dapat dijelaskan bahwa devisi umum dan pengadaan memberikan dampak yang cukup besar untuk mencapai efisiensi operasional perusahaan. Kemudian peranan devisi pengadaan itu sendiri yaitu:

1. Pengelolaan rantai pasokan yang efisien
Divisi Pengadaan memiliki tugas untuk mencari, mengevaluasi, dan memilih supplier yang mampu memberikan bahan baku dan layanan dengan kualitas terbaik serta harga yang kompetitif. Dengan memilih supplier yang tepat, perusahaan dapat mengurangi biaya pengadaan dan mengurangi risiko terjadinya keterlambatan pasokan.
2. Negosiasi dan manajemen hubungan pemasok
Tim pengadaan biasanya berdiskusi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang terbaik dan syarat yang menguntungkan. Mereka juga membangun hubungan yang baik dengan pemasok, sehingga memastikan barang dan layanan yang dibutuhkan selalu tersedia. Selain itu, hubungan tersebut juga membantu mempercepat dan mempermudah pengembangan produk baru.
3. Penerapan Teknologi dalam proses pengadaan
Dengan menggunakan teknologi seperti aplikasi e-procurement atau ERP, bagian pengadaan bisa mengotomasi berbagai proses, mulai dari permintaan sampai pengeluaran. Ini membuat waktu menjadi lebih singkat, mengurangi kesalahan tangan, dan memberi informasi lebih cepat serta tepat mengenai kondisi pengadaan.

4. Pemantauan kinerja pemasok:
Divisi Pengadaan bisa menggunakan KPI untuk melacak kinerja pemasok secara terus menerus. Dengan menilai kualitas, ketepatan waktu, dan biaya yang dikeluarkan oleh pemasok, perusahaan bisa melakukan langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi pemborosan.
5. Manajemen persediaan yang optimal
Divisi ini juga bertanggung jawab dalam mengelola persediaan secara efisien. Dengan menerapkan teknik manajemen persediaan seperti Just-In-Time (JIT), perusahaan dapat menekan biaya penyimpanan dan menghindari pemborosan sumber daya yang terjadi karena stok yang berlebihan.
6. Analisis kebutuhan dan perencanaan strategis
Dengan menganalisis kebutuhan secara tepat, tim pengadaan bisa merencanakan lebih baik dan memperkirakan barang serta jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Hal ini mencegah pembelian terlalu banyak dan memastikan penggunaan sumber daya secara maksimal.
7. Dukungan dalam inovasi produk
Divisi Pengadaan sering terlibat dalam proses inovasi produk dengan mencari teknologi baru atau bahan yang lebih efisien. Inovasi ini bisa membuat produk menjadi lebih baik dan lebih hemat, yang akhirnya membantu meningkatkan efisiensi kerja secara keseluruhan.
8. Peningkatan kepuasan pelanggan
Dengan memastikan bahan berkualitas tersedia tepat waktu, tim pengadaan membantu meningkatkan kualitas layanan dan produk. Hal ini mendukung tercapainya kepuasan pelanggan, yang merupakan bagian penting dari efisiensi dalam operasi di bidang jasa.

Efisiensi operasional adalah kondisi sebuah perusahaan untuk mampu menghasilkan hasil yang maksimal dengan menggunakan segala sumber daya yang dimiliki tanpa harus mengorbankan ataupun mengurangi kualitas dari produk atau layanan. Konsep ini merupakan teori dari ekonomi klasik yang

menekankan pada penggunaan sumber daya secara optimal agar menghasilkan hasil yang optimal bagi perusahaan. Dalam bisnis modern kegiatan operasional perusahaan terus membuat langkah yang sangat strategis untuk mencapai kegiatan operasional yang efisien dan efektif mencakup dari segi pengolahan tenaga kerja, penggunaan teknologi, dan pengolahan informasi agar setiap langkah dalam proses bisnis memberikan manfaat maksimal bagi tujuan perusahaan. Menurut Womack dan Jones (1996) dalam buku *Lean Thinking*, efisiensi operasional juga berkaitan dengan penghapusan pemborosan di setiap tahap produksi atau pelayanan. Artinya segala kegiatan yang dilakukan dalam operasional perusahaan dari pengadaan barang dan jasa hingga tahap akhirnya perusahaan harus mengedepankan tentang efisiensi operasionalnya. Keberhasilan dalam mencapai efisiensi operasional bisa dilihat dari beberapa indikator utama, salah satunya adalah produktivitas tenaga kerja yang mengukur hasil yang diperoleh per setiap unit tenaga kerja. Persaingan bisnis yang semakin ketat, menggunakan indikator untuk menilai bagaimana sumber daya digunakan sangat penting. Salah satu indikator utama adalah rasio biaya terhadap pendapatan. Indikator ini membantu perusahaan memahami seberapa efektif mereka mengelola biaya untuk mendukung pendapatan yang diperoleh. Mampu mengurangi biaya operasional tanpa mengurangi kualitas produk atau layanan menunjukkan bahwa efisiensi yang dicapai sudah berhasil. Di bidang jasa, ada dua indikator penting lainnya yaitu tingkat kepuasan pelanggan dan waktu respons terhadap permintaan.

Tingkat kepuasan pelanggan mencerminkan kualitas layanan yang diberikan, sedangkan waktu respons menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara cepat. Dengan memperhatikan kedua indikator tersebut, perusahaan tidak hanya bisa memperkuat hubungan dengan pelanggan, tapi juga meningkatkan reputasi mereka di pasar. Untuk terus mengawasi dan mengevaluasi bagaimana operasional berjalan, alat seperti *KPI (Key Performance Indicators)* sangat berguna. *KPI* memberikan struktur yang jelas untuk mengukur berbagai hal tentang kinerja dan membantu para manajer membuat keputusan yang lebih baik dengan melihat data yang ada. Selain *KPI*, teknologi juga sangat penting dalam

meningkatkan efisiensi. Contohnya, sistem *ERP* (*Enterprise Resource Planning*) menggabungkan berbagai fungsi bisnis seperti keuangan, logistik, dan manajemen karyawan ke dalam satu platform yang terorganisir. Dengan menggunakan *ERP*, perusahaan bisa mengambil keputusan lebih cepat, mengurangi pekerjaan yang berulang, dan mendapatkan informasi yang lebih tepat.

Penggunaan teknologi dalam proses produksi juga merupakan langkah penting untuk meningkatkan efisiensi.

Mengurangi ketergantungan pada pekerjaan manual yang sering membuat kesalahan dan memakan waktu, perusahaan bisa meningkatkan hasil kerja. Mesin dan perangkat lunak otomatis membuat proses berjalan lebih cepat dan akurat, sehingga mempercepat produksi dan membantu dalam mengatur sumber daya secara lebih baik.

Studi yang dilakukan oleh Montgomery pada tahun 2009 menunjukkan bahwa perusahaan yang menggunakan teknologi biasanya bisa mencapai efisiensi operasional yang lebih baik dibandingkan perusahaan yang masih mengandalkan metode lama. Efisiensi operasional tidak hanya membantu perusahaan menghemat biaya, tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka untuk bersaing di pasar. Dengan proses yang lebih efisien, perusahaan bisa menawarkan produk atau layanan dengan harga yang lebih murah tanpa mengurangi keuntungan. Efisiensi juga membuat perusahaan lebih cepat merespons perubahan permintaan pasar serta meningkatkan fleksibilitas dalam melakukan operasional. Jika diterapkan secara konsisten, efisiensi operasional dapat membantu perusahaan menciptakan nilai yang berkelanjutan, baik bagi para pemangku kepentingan di dalam maupun di luar perusahaan. Hal ini sesuai dengan prinsip keberlanjutan, di mana efisiensi dianggap sebagai salah satu fondasi utama dalam pengelolaan bisnis modern. Dalam hal ini pembahasan diatas dapat dijelaskan bahwa devisi umum dan

dalam berinvestasi pengadaan memberikan dampak yang cukup besar untuk mencapai efisiensi operasional perusahaan Menurut Tandelilin, (2012), “investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa yang akan datang”.

Menurut penelitian A.I.P. Putra, P.D.P. Korry terdapat beberapa faktor yang berpengaruh positif terhadap minat investor untuk melakukan investasi adalah sebagai berikut:

A. Kinerja keuangan

Kinerja keuangan berpengaruh positif terhadap minat investor. Kinerja keuangan merupakan ukuran penting yang menunjukkan sejauh mana sebuah perusahaan berhasil mencapai tujuan keuangan dan operasionalnya dalam waktu tertentu. Menurut Trianto et al. (2017) “kinerja keuangan bisa dianggap sebagai tanda kesehatan keuangan perusahaan, yang mencakup beberapa aspek seperti likuiditas, modal yang cukup, dan kemampuan menghasilkan keuntungan”. Ketiga hal ini saling terkait dan bekerja sama untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya dan mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan.

B. Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan berpengaruh positif terhadap minat investor dalam berinvestasi. Aryska (2017) dalam penelitiannya menyatakan bahwa “reputasi perusahaan memang berdampak positif, meskipun tidak terlalu signifikan, terhadap return saham”. Meski reputasi perusahaan tidak sangat kuat dalam memengaruhi return saham, namun reputasi tersebut tetap berpengaruh positif terhadap respons investor. Hal ini karena investor biasanya merespons positif terhadap perusahaan yang memiliki reputasi yang baik.

C. Jaringan sosial

Jaringan sosial berpengaruh positif terhadap minat investor dalam berinvestasi Djamaluddin dkk., (2018) mengungkapkan bahwa jaringan sosial menjadi cerminan dalam perilaku entrepreneurship manajerial. Hal ini menunjukkan bahwa semakin luas jaringan sosial, semakin meningkatkan inovasi usaha. Entrepreneurship manajerial merupakan kemampuan manajemen untuk terus berinovasi secara kontinu. Dengan adanya jaringan sosial yang baik serta inovasi yang terus dilakukan, tentu akan

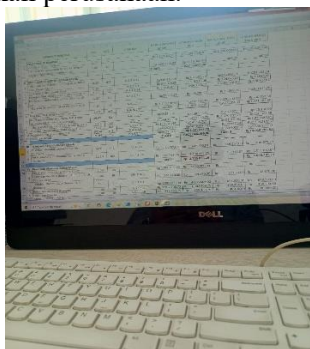
menggambarkan adanya pengendalian internal organisasi yang baik, dan hal tersebut dapat menarik minat investor untuk berinvestasi.

D. Media sosial

Media sosial memiliki pengaruh posisi terhadap minat investor dalam berinvestasi karena Kamil & Tanno (2022) menyatakan bahwa “penyebaran informasi dari media sosial oleh perusahaan dapat mengurangi asimetri informasi, dan hal tersebut akan memengaruhi keputusan investasi investor”.

PELAKSANA KEGIATAN MAGANG

Kegiatan kerja yang cukup padat di perusahaan, divisi umum menjadi bagian yang sangat penting meskipun tidak terlihat secara langsung. Setiap hari, tim di sini melakukan berbagai pekerjaan administratif yang bertujuan proses bisnis berjalan dengan lancar. Salah satu tugas utama adalah membuat Rancangan Anggaran Bangunan (RAB) dengan menggunakan Microsoft Excel. Proses ini dimulai dari pengumpulan informasi mengenai biaya material, upah pekerja, serta biaya lainnya. Dengan formula sederhana seperti SUM dan IF, lembar kerja Excel berubah menjadi alat perhitungan yang akurat. Hal ini membantu manajemen memperkirakan pengeluaran proyek konstruksi secara tepat, agar tidak ada kejutan finansial yang bisa merugikan perusahaan.

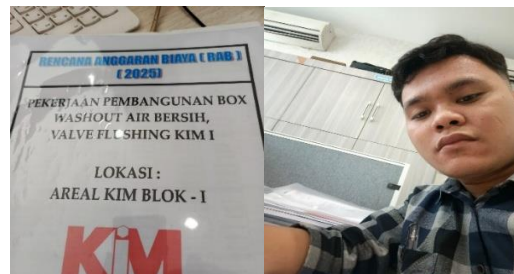


Gambar 1: Membuat RAB

Di samping itu, menulis surat masuk dan surat keluar adalah kegiatan yang dilakukan setiap hari dan tidak boleh dianggap remeh.

Setiap surat masuk dicatat secara rapi agar informasi penting tidak terlewatkan, sedangkan surat keluar dibuat dengan format resmi agar mencerminkan citra profesional perusahaan. Setiap surat bukan sekadar kertas, melainkan

jembatan komunikasi dengan pihak eksternal, seperti supplier hingga lembaga pemerintah. Tugas mencatat penggunaan kendaraan perusahaan pun sangat penting.



Gambar 2: Pencatatan surat Masuk

SIMPULAN

Kesimpulan dari pengalaman magang ini adalah bahwa saya memperoleh banyak pelajaran penting, tidak hanya tentang pengetahuan tetapi juga keterampilan yang bisa digunakan langsung. Selama masa magang, saya bisa menerapkan teori yang telah dipelajari di kelas ke dalam situasi nyata di tempat kerja. Hal ini membuat saya lebih mengerti bagaimana konsep-konsep itu berjalan di dunia nyata. Selain itu, saya juga belajar langsung tentang proses kerja dan cara mengelola organisasi.

Melihat bagaimana sebuah perusahaan berjalan sehari-hari membuat saya semakin menghargai setiap bagian dalam sistem yang lebih besar. Saya jadi lebih paham tentang cara kerja tim dan pentingnya setiap peran dalam tim tersebut. Pengalaman ini juga membantu saya mengembangkan kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama.

Saya belajar bagaimana menyampaikan ide dengan jelas dan bekerja baik dengan orang lain. Kemampuan ini sangat penting untuk sukses dalam dunia kerja. Secara keseluruhan, magang ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan saya, tetapi juga membuat saya lebih percaya diri menghadapi tantangan di masa depan. Saya siap menggunakan pengalaman ini sebagai bekal untuk langkah berikutnya dalam karier saya.

DAFTAR PUSTAKA

A.I.P.Putra, P.D.P. Korry Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Minat Investor Dalam Berinvestasi Pada Umkm

Aryska, M. (2017). Pengaruh Reputasi Perusahaan Dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pasien. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 4(1), 1–15.

Bodnar, H George Dan William S. Hopwood. 2003. *Accounting Information System*. Sistem Informasi Akuntansi Edisi Kedelapan. Dialihbahasakan Oleh Deddy Jacobus. Jakarta : Indeks

Muchammad Rizki Agung Putra Dwi Atmanto
Devi Farah Azizah Analisis Sistem
Pengadaan Barang/Jasa Dalam Meningkatkan
Pengendalian Intern (Studi Pada Pt.
Pembangkitan Jawa-Bali (Pjb) Unit
Pembangkit Paiton)

Womack Dan Jones (1996) Teori Lean Thinking

Tandelilin, E. (2012). Analisis Investasi Dan Manajemen Portofolio. Teori Dan Aplikasi. Yogyakarta: Bpfe.