

PKM PENDAMPINGAN USAHA KECIL PEDAGANG KAKI LIMA (KASUS PEDAGANG DI KOTA BENGKAYANG)

Blasius Manggu¹ dan Sabinus Beni¹

¹Institut Shanti Bhuana Jl. Bukit Karmel No. 1 Bengkayang 79211

e-mail: Blasius@shantibhuana.ac.id

Abstrak

Kehadiran pedagang kaki lima (PKL) kadang dapat meresahkan warga dan pemerintah, tetapi kehadiran mereka juga dapat berkontribusi dalam menggerakkan ekonomi suatu daerah. Minimnya sumber daya yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima dapat membuat usahanya kurang begitu berkembang. Kegiatan Pendampingan para PKL diharapkan dapat berguna demi kelangsungan usaha dan mendapatkan pengetahuan dalam berwirausaha. Pedagang kaki lima di kawasan kota Bengkayang berjumlah 300 yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol. Pedagang kaki lima di kawasan kota Bengkayang berjumlah 300 yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol. Pendampingan dalam mengelola manajemen keuangan usaha, agar laporan keuangan hasil usaha tercatat dengan baik, pendampingan dalam memasarkan hasil usaha agar para pembeli semakin banyak, pendampingan dalam penggunaan teknologi informasi, agar para pedagang kaki lima dapat bersaing dengan pedagang lainnya.

Kata Kunci: Pendampingan, Pedagang, Kaki Lima, Meningkatkan

A. Pendahuluan

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang di kenal dengan UMKM yang merupakan jenis usaha yang terbukti mampu memberikan kontribusi serta peran yang nyata pada sektor perekonomian. Secara umum, khususnya dalam aspek pengembangan marketing dan keuangan, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam kinerja marketing dan keuangannya. Hal ini tidak lepas dari ketidaksabaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pemasaran usaha serta keuangan usaha yang dilakukannya.

Permasalahan UMKM Indonesia saat ini bagaimana bersaing dalam perdagangan bebas seperti yang dijelaskan oleh Hardin et al., (2019: 2) *The main problem of SMEs today is the preparation of Indonesian SMEs in the face of competition in free trade. At present, SMEs have not received much attention to be developed and managed by the Indonesian government. Then there is no adequate socialization regarding the ASEAN Free Trade Area (AFTA) 2015, many human resources but lacking in quality and lack of a high entrepreneurial spirit, lack of innovation in producing products, limited business capital, lack of clear objectives to be achieved by SMEs, and lack of expertise and knowledge to develop business. The consumptive nature of the Indonesian people, causing the underdevelopment of SMEs because they are unable to compete with foreign products.*

Bromley (1979) menyebutkan bahwa PKL adalah suatu pekerjaan paling nyata dan paling penting dikebanyakan kota negara-negara berkembang pada umumnya. PKL pada umumnya adalah self-employed, artinya mayoritas PKL hanya terdiri dari suatu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relative tidak terlalu besar, dan berbagai atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, tetapi biasanya berasal dari dana illegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sangat sedikitnya sumber dana dari tabungan sendiri. Hal ini berarti sedikit dari mereka yang dapat menyalurkan hasil usahanya, disebabkan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan keuangan.

Kegiatan ekonomi masyarakat bawah dapat berjalan dan usaha kecil berjalan merupakan cerminan dari kehidupan perekonomian mandiri, dilakukan secara mandiri, yang sering dilakukan perorangan dengan skala kecil. Secara umum yang dimaksud dengan usaha kecil perorangan adalah perusahaan yang memenuhi syarat-syarat sebagai berikut, tidak merupakan badan hukum atau persekutuan, diurus dan dijalankan atau dikelola oleh pemiliknya atau dengan memperkerjakan anggota keluarga yang terdekat, keuntungan perusahaan benar-benar hanya sekedar untuk memenuhi nafkah hidup sehari-hari pemiliknya, setiap usaha dagang berkeliling, perdagangan pinggir jalan atau pedagang kaki lima (Nurvitasari, 2014).

Informasi keuangan yang akurat dan relevan suatu usaha sangat dibutuhkan, karena akan membantu suatu entitas lebih mandiri dalam aktivitas usahanya, seperti yang dikemukakan oleh Meggison et al (2000), bahwa informasi akuntansi mempunyai peranan

penting untuk mencapai keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha kecil. Informasi akuntansi dapat menjadi dasar yang handal bagi pengambilan keputusan ekonomis dalam pengelolaan usaha kecil, antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga dan lain lain. Penyediaan informasi akuntansi bagi usaha kecil juga diperlukan khususnya untuk akses subsidi pemerintah dan akses tambahan modal bagi usaha kecil dan kreditur (Bank).

Dalam usaha skala kecil menengah, laporan keuangan sangat diperlukan bila memang pemilik usaha menginginkan agar usaha yang dikelola terus berkembang dan memiliki arah yang jelas. Laporan keuangan ialah laporan yang menggambarkan kondisi keuangan dari hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu Sofyan S. Harahap (2006). Sistem akuntabilitas keuangan UMKM diatur dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK EMKM) yang terdiri dari Neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan arus kas. Menurut (Donal E. Kieso, 2007)) Laporan keuangan yang lengkap dan jenis jenisnya terdiri dari beberapa komponen yaitu:

1. Neraca (*Balace Sheet*) Neraca menyediakan informasi mengenai sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditur, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih. Neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu dan ketidakpuasan.
2. Laporan rugi-laba, menyajikan hasil usaha perusahaan yang meliputi pendapatan dan biaya (beban) yang dikeluarkan sebagai akibat dari pencapaian tujuan dalam suatu periode tertentu.
3. Laporan perubahan modal/laba di tahan, yang memuat tentang saldo awa dari akhir laba ditahan dalam neraca untuk menunjukkan suatu analisa perubahan besarnua laba selam jangka waktu tertentu.
4. Laporan arus kas, memperlihatkan aliran kas selama periode tertentu, serta memberikan informasi terhadap sumber sumber kas serta penggunaan kas dari setiap kegiatan dalam periode yang cukup.

Teknologi informasi (TI) di era sekarang ini sangat dibutuhkan. Persaingan bisnis yang semakin meningkat seiring dengan perkembangan zaman, menyebabkan banyak perusahaan harus dapat mengatasi masalah yang dihadapi dengan cepat. Perusahaan di tuntut selalu meningkatkan kinerja usahanya dengan memanfaatkan teknologi informasi dan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin, agar dapat unggul dalam persaingan bisnis. Untuk

dapat menghadapi perkembangan informasi yang semakin cepat serta dinamis, maka diperlukan teknologi informasi, karena melalui teknologi informasi akan didapat informasi yang akurat, tepat waktu dan berguna bagi perusahaan. Dalam dunia bisnis, (Mulyadi, 2001) pemanfaatan teknologi informasi menyebabkan perubahan yang luar biasa dalam persaingan, produksi, pemasaran, pengelolaan SDM, penanganan transaksi pertukaran antara perusahaan dengan customernya dan dengan perusahaan lain. Sedangkan Tjai Fung (Jin, 2003) menyatakan bahwa kemanfaatan teknologi informasi merupakan manfaat yang diharapkan oleh pengguna teknologi informasi dalam melaksanakan tugasnya. Teknologi informasi berperan penting dalam hal: 1) Mempermudah komunikasi; 2) Manajemen Data; 3) Sistem Informasi Manajemen; 4) *Customer relationship management* (CRM); 5) Bisnis dapat beroperasi selama 24 Jam.

Produk terdiri dari barang dan jasa, yang harus di buat dan di produksi pihak produsen untuk kepentingan kebutuhan konsumen. Manajemen Pemasaran adalah alat analisis perencanaan, penerapan, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan pertukaran yang menguntungkan dengan target pasar sasaran dengan tujuan pencapaian laba yang maksimal. Strategi pemasaran penting dalam sebuah usaha berguna untuk kelangsungan usaha dan mempertahankan pangsa pasar dari usaha pesaing, strategi ini meliputi antara lain harga, promosi, produk, distribusi. Promosi yang baik melalui media/sarana yang ada, penetapan harga berdasarkan kualitas produk, menjual ditempat yang strategis, penyampaian barang kekonsumen sesuai dengan mekanisme yang berlaku, penjualan produk kepada konsumen berdasarkan selera, agar konsumen tetap bertahan menggunakan produk kita.

Peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian antara lain 1) Dapat menyebarluaskan hasil produksi tertentu 2) Mempercepat proses kegiatann produksi karena barang yang di jual cepat laku 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relative murah 4) Mengurangi pengangguran . Kelemahan pedagang kaki lima; 1) Menimbulkan keruwetan dan kesemprawutan lalu lintas 2) Mengurangi keindahan dan kebersihan kota/wilayah 3) Mendorong meningkatnya urbanisasi 4)Mengurangi hasil penjualan pedagang toko

Kabupaten Bengkayang merupakan salah satu daerah yang cukup strategi sebagai tempat persinggahan orang-orang yang menuju Kabupaten Landak, Kotamadya Singkawang

ataupun yang akan melakukan perjalanan ke negeri tetangga Malaysia, sehingga pedagang kaki lima yang berdagang mendapat pengaruh yang cukup besar, karena orang-orang yang transit pada waktu lewat untuk makan, sehingga pendapatan yang cukup baik kepada para pedagang kaki lima khususnya usaha bidang kuliner. (Veneranda Rini Hapsari, 2017)

Pedagang kaki lima di kawasan Kota Bengkulu berjumlah 300 (data dari bapak Delfan ketua asosiasi pedagang kaki lima kota Bengkulu) yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol sepatu.

Agar mereka semakin maju serta berkontribusi yang berarti bagi perekonomian masyarakat terutama pada saat semakin sempitnya lapangan kerja, pedagang kaki lima perlu ditangani/ditata secara terpadu yang melibatkan semua pihak yang berkepentingan, manusiawi, dan berorientasi pada pemberdayaan komunitas pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima merupakan suatu kegiatan ekonomi dalam wujud sector informal yang membuka usahanya di bidang produksi dan penjualan barang dan jasa dengan menggunakan modal yang relative kecil serta menyerap tenaga kerja yang tinggi.

Pendampingan pedagang kaki lima di kota Bengkulu sangatlah diperlukan mengingat tidak semua pedagang kaki lima pandai dalam mengelola usahanya, dikarenakan faktor pengetahuan yang sangat terbatas. Pendampingan dalam mengelola manajemen keuangan usaha, agar laporan keuangan hasil usaha tercatat dengan baik, pendampingan dalam memasarkan hasil usaha agar para pembeli semakin banyak, pendampingan dalam penggunaan teknologi informasi, agar para pedagang kaki lima dapat bersaing dengan pedagang lainnya. Perkembangan usaha, laba meningkat, jumlah pembeli/langganan semakin banyak, semua ini karena adanya pendampingan.

B. Masalah

Berdasarkan butir permasalahan diatas, maka uraian permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Perputaran modal usahanya sangat lambat sehingga untuk memutuskan pengembangan usahanya masih ragu ragu, karena kurangnya kemampuan pengetahuan pemasaran/penjualan dari pedagang kaki lima.
2. Laporan keuangan baik pendapatan maupun pengeluaran belum dicatat sebaik mungkin karena pengetahuan manajemen keuangan dirasakan masih kurang
3. Pengelolaan usaha belum dijalankan dengan baik, karena masih rendahnya pengetahuan dan ketrampilan pedagang kaki lima sehingga konsumen sedikit
4. Sentuhan fasilitas teknologi informasi sebagai alat pendukung belum diimplementasikan sebagian besar oleh pedagang menyebabkan penjualan belum berkembang.

C. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan Program Pengabdian pada Masyarakat (PPM) ini dilaksanakan di Kota Bengkayang, kunjungan lapangan dengan cara diskusi, bimbingan kepada para pedagang kaki lima. Adapun langkah-langkah program pendamping kemitraan perangkat desa ini meliputi:

1. Langkah 1 (Ceramah) (Indah Kusuma Dewi dan Hardin, 2017: 6).

Pedagang Kaki Lima diberikan edukasi tentang pemahaman manajemen keuangan.

2. Langkah 2 (Tutorial).

Memberikan latihan tentang menggunakan perangkat teknologi untuk mendukung usaha

3. Langkah 3 (Diskusi).

Perangkat desa diberikan kesempatan untuk memberikan permasalahan yang berkaitan dengan masalah teknis dalam menjual barang dan jasanya

D. Pembahasan

Pedagang kaki lima di kawawan kota Bengkayang berjumlah 300 (data dari bapak Delfan ketua asosiasi pedagang kaki lima kota Bengkayang) yang terdiri dari pedagang kuliner khas kearifan lokal, warung tenda makan, barang klontongan, kue tradisional, martabak, aneka gorengan, kedai roti, burger, mie ayam bakso, pedagang sayuran, buah-buahan, minuman ringan, perabot rumah tangga, helm, peralatan tukang bangunan, sol sepatu. Persolan yang dihadapi para pedagang kaki lima selama adalah sulitnya pengembangan usaha dikarenakan kondisi lingkungan yang ada disekitar tempat berusaha

terdapat usaha yang sejenis, dan merupakan pesaing. Disamping itu pengetahuan manajemen usaha, terutama bidang pemasaran, karena teknik yang dilakukan masih bersifat tradisional, terutama komunikasi para penjual dan pembeli. Harga yang ditawarkan kepada pelanggan berbeda-beda terutama para pedagang yang berusaha sejenis, menyebabkan konsumen/pembeli tidak lagi tertarik untuk menggunakan atau membeli produk para pedagang tadi. Tempat membuka usaha masih dirasakan kurang begitu nyaman, karena lapak yang didirikan dekat dengan jalan raya, sehingga lalu lintas ramai, sehingga bagi pembeli tidak suka suasana tersebut merasa terganggu, juga produk yang dihasilkan masih jauh dari kesan bersih, menyebabkan konsumen /pembeli kurang berminat. Dalam memajemen keuangan hasil pendapatan para pedagang kaki lima masih bingung dengan pendapatan dalam mengelola karena masih bercampur dengan urusan keluarga dan belum focus akan pengelolaan keuangan bisnis, sehingga pendapatan yang didapat dari penjualan belum dapat disisihkan untuk kepentingan jangka panjang. Kurangnya strategi untuk melakukan penjualan terutama yang berhubungan dengan teknologi informasi, dimana dengan sarana ini dapat melakukan transaksi dengan sangat mudah, efisiensi dari segi waktu, efektif untuk melakukan penjualan kepada pembeli yang nota bene familiar menggunakan teknologi. Dukungan dari pemerintah sangat masih dirasakan kurang, karena para pedagang kaki lima di kota bengkokang masih terkesan semrawut terutama para pedagang jenis kuliner yang beroperasi di malam hari, fasilitas jalan umum untuk lalu lintas kendaraan dipakai oleh para pedagang kaki lima untuk menggelar lapak dagangannya, sehingga menambah kesan kurang rapi dan semrawut. Kurang maksimalnya instansi terkait dalam memberdayakan para pedagang kaki lima terutama dalam kegiatan pelatihan pengembangan usaha. Belum meratanya penyampaian bantuan isentif pengembangan UMKM yang difasilitasi pemerintah, dikarenakan informasi yang disampaikan belum begitu maksimal, sehingga para pedagang kaki lima belum semuanya dapat.

1. Kegiatan PKM

- a. Memberikan pengetahuan pentingnya memajemen keuangan dalam pengelolaan bisnis dengan harapan agar pendapatan yang diterima dapat dikelola dengan memperhatikan pengeluaran dan pemasukan. Pencatatan pendapatan dan pengeluaran para PKL sebaiknya setiap hari dengan buku kas kecil, yang mencatat tanggal transaksi, keterangan pendapatan, pengeluaran dan saldo. Pendapatan harian setelah dikurangi biaya biaya,

dapat dimasukkan kedalam rekening bank sebaiknya. Literasi keuangan ini dilakukan secara personal dengan para pedagang kaki lima.

Tabel 1. Contoh Laporan Keuangan Usaha Minuman Ringan di Kota Bengkayang (Dalam Ribuan Rupiah)

Tanggal	Uraian	D	K	Sisa
1 Agt	Saldo Bulan Lalu	5.000.		5.000.
2 Agt	Belanja Bahan		1.000	4.000.
3 Agt	Hasil Penjualan	2.000.		6.000.
4 Ats	Hasil Penjualan	1.500.		7.500.
5 Agt	Belanja Bahan Baku	1.250		6.250.

Sumber: Data Primer Yang Diolah Tahun 2020.

LAPORAN RUGIA LABA
 UKM SEMANGAT

Laporan Rugi/Laba Untuk Periode Agustus 2020

Tabel 2. Laporan Rugi Lagi Periode Agustus

Pendapatan		10.000.000
Biaya Listrik, Air,	500.000	
Biaya Bahan Baku	1.000.000	
Sewa Lapak	1.000.000	
(-) Biaya Operasional		2.500.000
Laba (Rugi) Operasional		7.500.000

Sumber: Data Primer Yang Diolah Tahun 2020.

- b. Memberikan pemahaman tentang cara memasarkan produk para Pedagang Kaki Lima, dengan adanya pengetahuan ini para pedang kaki lima dikota bengkokayang dapat mampu bertahan dan bersaing dari pedagang lainnya. Cara ini dilaksanakan dengan komunikasi verbal dengan mendatangi pedang kaki lima itu sendiri. Sentuhan teknologi informasi dalam menjual penting sekali agar mudah dan cepat dalam traksaksi, menggunakan watsapp, facebook, instagram, telepon, dan lain-lain. Cara melayani calon pembeli, penting karena konsumen ingin dilayani dengan baik, supaya mereka puas dan kembali untuk membeli jualan, tempat usaha jualan agar kerapihan dan kebersihan perlu dijaga, mengingat para pembeli karakteristiknya berbeda-beda. Produk yang dijual supaya dikemas serapi mungkin, dan pentingnya labeling pada produk yang dijual supaya para pembeli bisa membedakan dari produk lain. Dari sisi harga, karena para pedagang kaki lima dalam menentukan harga kadang berbeda beda untuk usaha yang sejenis, perbedaan ini

disebabkan oleh para pedagang kaki lima kesulitan dalam mencari informasi tentang harga standar, kalkulasi biaya bahan baku.

E. Kesimpulan

Tahap persiapan kegiatan PKM ini berjalan sesuai dengan jadwal yang telah disusun awal pada proposal, dengan berkordinasi dengan para pengambil keputusan di Kota Bengkulu, Camat maupun Lurah dan petunjuk ketua Asosiasi Pedagang Kaki Lima (Bapak Dirfan). Pelaksanaan kegiatan PKM ini dengan mendatangi langsung tempat usaha Pedagang Kaki Lima, komunikasi dua arah, memberikan pemahaman pentingnya mengelola keuangan usaha dan perbaikan cara menjual dagangannya. Manfaat pelaksanaan PKM ini untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memberikan kontribusi peningkatan peran Institut Shanti Bhuna dalam meningkatkan usaha Pedagang Kaki Lima. Implementasi sosial merupakan kegiatan dalam memberikan kontribusi perkembangan PKL. Dengan memberikan literasi penggunaan keuangan usaha, cara menggunakan media sebagai alat promosi pemasaran, memberikan pengetahuan penjualan diharapkan dapat meningkatkan penjualan PKL itu sendiri.

Agar para PKL dapat berkembang dan semakin banyak mendapatkan keuntungan diharapkan kedepannya dapat mengikuti pelatihan tentang pengembangan usaha, meningkatkan ketrampilan. Bagi Pemerintah Daerah diharapkan untuk memperhatikan keberadaan para PKL, penataan tempat usaha sesuai dengan master plan wilayah, peran serta dinas terkait sumbangsuhnya dalam pembekalan dan pelatihan ketrampilan.

F. Ucapan Terima Kasih

Ucapan Terima Kasih Kepada Institut Shanti Bhuna, dalam mendukung kegiatan PKM.

DAFTAR PUSTAKA

Bromley, Ray. (1979). *Organisasi, Peraturan, dan Pengusahaan Sektor informal di Kota Pedagang Kaki Lima di Cali Colombia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Hardin, Suriadi, Dewi, I. K., Yurfiah, Nuryadin, C., Arsyad, M., Darwis, Akhsan, Diansari, P., & Nurlaela. (2019). Marketing of innovative products for environmentally friendly

- small and medium enterprises. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 235(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/235/1/012035>
- Indah Kusuma Dewi dan Hardin. 2017. Penyuluhan Kesadaran Hukum Dalam Mencegah Penyalahgunaan Narkoba di Kalangan Remaja Pada Persaudaraan Beladiri Indonesia (PERKEMI) Dojo Universitas Muhammadiyah Buton. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Membangun Negeri* Vol. 1 No. 1 Januari 2017.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield. (2007). *Akuntansi Intermediete*, Terjemahan Emil Salim, Jilid 1, Edisi Kesepuluh. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi* Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurvitasari. (2014). Penataan Terhadap Pedagang Kaki Lima Untuk Memberikan Perlindungan Hukum dan Peningkatan Taraf Hidup Pedagang (Studi Kasus di Kawasan Manahan Solo) *Jurnal Prudence*, Volume 4 Nomor 2, Muhamadiyah University Press.
- Sofyan S. Harahap. (2016). *Analitis Kritis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Grasindo Persada.
- Thjai Fung Jin. (2003). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Pengaruh Pemanfaatan teknologi Informasi terhadap Kinerja Akuntan Publik. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Vol. 5, No. 1, April.
- Thompson, R.L., Higgins, C.A., and Howell, J.W. (1991). Personal Computing: Toward a Conceptual Model of Utilization. *Jurnal MIS Quarterly*, (Online), Vol.15, No.1, March, pp 124-143. Venkatesh, Moris, M.G., Davis, G.B., and Davis F.D. 2003. "User Acceptanc.
- Veneranda Rini Hapsari. (2017). Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima Di Daerah Perbatasan. *Jurnal Terapan Manajemen & Bisnis*, Volume 3 Nomor 2, STKIP Singkawang.
- William L. Meggiso. (2000). *From State to Market, a Survet of Empirical Studies on Privatization*. Adams Hall The University of Oklahoma.