

Analisis Strategi Market Share dan Peningkatan Indeks Harga Saham Perusahaan Pada Novel *Resign* Karya Almira Bastari

Agustin Dwi Lestari

Universitas Teknologi Yogyakarta

Dinda Himatul Amalia

Universitas Teknologi Yogyakarta

Eva Dwi Kurniawan

Universitas Teknologi Yogyakarta

Alamat: Jl. Ringroad Utara Jombor, Sleman, Yogyakarta Telp. 0896-7386-3080

Korespondensi penulis: eva.dwi.kurniawan@staff.uty.ac.id

Abstract. *The aim of this research is to analyze the influence of market share in the novel "Resign" by Almira Bastari on company shares. The method used in this research is a qualitative description method. This method analyzes presentation data in the novel "Resign" by Almira Bastari. The object studied in this research is the function of market share and share on changes in the company's economy in the novel 'Resignation' by Almira Bastari. The data source for this research is the novel "Resign" by Almira Bastari. Published in 2018 by the publisher Gramedia Pustakautama. Data collection techniques in this research used reading and note-taking techniques. Based on the research results, it can be concluded that the market share strategy and increasing the company's share price index influence the running of a business in the company.*

Keywords: *novel, market share, company shares.*

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh pangsa pasar dalam novel "Resign" karya Almira Bastari terhadap saham perusahaan. Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode deskripsi kualitatif. Metode ini menganalisis data penyajian dalam novel "Resign" karya Almira Bastari. Objek yang diteliti dalam penelitian ini adalah fungsi pangsa pasar dan share terhadap perubahan ekonomi perusahaan dalam novel 'Resignation' karya Almira Bastari. Sumber data penelitian ini adalah novel "Resign" karya Almira Bastari. Diterbitkan pada tahun 2018 oleh penerbit Gramedia Pustakautama. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi market share dan peningkatan indeks harga saham perusahaan berpengaruh terhadap jalannya suatu bisnis di perusahaan tersebut.

Kata kunci: novel, market share, saham Perusahaan

PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian pada perusahaan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan dan strategi pemasaran dalam perusahaan. Pada suatu perusahaan mengharapkan penjualan dapat meningkat. Usaha peningkatkan penjualan ini sangat penting sekali bagi perusahaan (Ismail,2020:70). Kondisi pertumbuhan penjualan bisnis yang terdapat pada sebuah perusahaan sekarang ini cukup tinggi, dimana dapat dilihat dari tumbuhnya perusahaan-perusahaan dengan produk yang sejenis sebagai pesaing, sehingga akan terjadinya persaingan sengit antar perusahaan dalam memperebutkan pangsa pasar (Ismail,2020:89).

Dalam hal ini perusahaan harus mengetahui dimana produk atau jasa yang diproduksi akan ditawarkan atau dipasarkan. Merumuskan strategi adalah langkah utama yang harus dilakukan perusahaan dalam peningkatan penjualan dari yang terpenting yaitu pengambilan tindakan yang berbeda dari perusahaan pesaing dalam suatu industri guna mencapai posisi yang lebih baik. Artinya, strategi antar perusahaan dalam suatu industri berbeda dengan lainnya, karena masing-masing perusahaan mengalami kondisi internal dan tujuan yang berbeda, walaupun pada umumnya kondisi eksternalnya dapat sama (Siregar Iulando,2008:110).

Terkadang dalam penjualan akan adanya penurunan maupun peningkatan penjualan hal tersebut dapat dikatakan sebagai berikut, Kalau harga berubah maka hasil penjualan dengan sendirinya akan berubah hal ini membuktikan bahwa; kalau permintaan adalah elastis, kenaikan harga akan menyebabkan hasil penjualan berkurang atau sebaliknya kalau harga turun hasil penjualan bertambah dan kalau permintaan adalah tidak elastis, kenaikan harga akan menyebabkan hasil penjualan akan bertambah atau sebaliknya kalau harga turun hasil penjualan berkurang (Siregar Iulando,2008:125). Strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan menyatakan bahwa keunggulan pada perusahaan tersebut terdapat pada sistem pelayanan yang baik dan tidak adanya permainan harga yang dilakukan oleh para petugas serta memiliki okasi yang cukup strategis sehingga mudah untuk dilihat (Ismail, 2020:107).

Karya sastra merupakan wujud gagasan dan imajinasi, baik lisan maupun tulisan, yang dapat diungkapkan dalam karya dan mempunyai nilai hakiki yang tinggi. Sastra merupakan suatu kegiatan kreatif dan produktif yang menghasilkan karya yang mempunyai nilai estetis dan mencerminkan realitas sosial (Suprpto,2019:55). Karya sastra pada hakikatnya menggunakan bahasa untuk mengungkapkan segala permasalahan dalam kehidupan. Sebuah karya sastra merupakan standar ekspresi pengalaman, inspirasi, dan impian penciptanya (Sugiatno, 2018:179). Salah satu bentuk karya sastra adalah novel, yaitu karya sastra fiksi yang berbentuk prosa.

Dari penelitian ini yang diambil dari novel yang berjudul *Resign* karya Almira Bastari, menceritakan 5 tokoh yang terdiri dari Alranita si cungrpret alias kacung kampret 1 pegawai termuda yang tertekan akibat perlakuan semena-mena sang bos, Calro si cungrpret 2 pegawai yang baru menikah dan ingin mencari pekerjaan dengan penghasilan lebih tinggi, Karenina cungrpret 3 pegawai senior yang sering dianggap tidak becus tetapi terus menerus dijejali proyek baru, Andre cungrpret 4 pegawai senior kesayangan sang bos yang berniat resign demi menikmati kehidupan keluarga yang lebih normal dan seimbang, dan terakhir sang bos yang

bernama Tigran pemimpin jenius, misterius, dan arogan, tetapi dipercaya untuk memimpin timnya sendiri pada usia yang masih cukup muda. Kompetensi sengit terjadi disebuah kantor konsultan di Jakarta. Pesertanya yaitu para cunghpret tersebut. Tetapi yang mereka incar bukanlah kenaikan jabatan, penghargaan pegawai terbaik, atau bonus besar, melainkan mereka berlomba lomba dan memainkan taruhan untuk segera resign. Dalam hal ini peneliti menemukan perilaku bagaimana cara tokoh untuk bisa memenuhi keinginannya dalam memajukan perusahaan ditengah-tengah perbedaan visi misi perorangan. Hal ini bertujuan untuk keberhasilan tercapainya strategi market share dalam pemasaran produk di perusahaan dan tercapainya target peningkatan indeks harga saham di perusahaan yang terdapat dalam novel tersebut.

KAJIAN TEORITIS

Market Share adalah sebagai bagian pasar yang dikuasai oleh suatu Perusahaan, atau prosentasi penjualan suatu Perusahaan terhadap total penjualan para pesaing terbesarnya pada waktu dan tempat tertentu (William,1984:10).

Market Share sebagai total penjualan suatu Perusahaan dibandingkan dengan total penjualan yang ada di pasar. Angka penjualan ini bisa dihitung secara rasional dan dimanfaatkan beberapa keperluan yaitu menentukan posisi Perusahaan di pasar, merumuskan dan memilih strategi yang akan digunakan untuk mempertahankan atau memperluas market share.

Saham adalah tanda pernyataan atau kepemilikan seseorang atau badan dalam suatu Perusahaan atau personal para ahli keuangan memiliki pendapat tentang fungsi saham.

Investasi adalah pemegang saham manfaat dari investasi mereka dalam bentuk deviden dan kenaikan nilai saham. Fungsi saham dalam teori ini adalah sebagai instrument investasi yang memberikan potensi keuntungan kepada pemegang saham (Rusdin,2006:31). Pada struktur modal perusahaan, yang cakup campuran sumber daya jangka panjang seperti saham, utang jangka panjang dan surat utang, juga memiliki fungsi penting. Struktur modal yang baik dapat membantu perusahaan mengembangkan bisnisnya dan mempengaruhi posisi keuangan perusahaan.

Terdapat hubungan pemegang saham (Prinsipal) dan manajer (agen) dalam perusahaan. Fungsi saham dalam teori ini adalah sebagai alat untuk mengurangi konflik kepentingan antara

pemegang saham dan manajer, serta mendorong manajer untuk bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham pada teori agensi

Disamping itu saham memiliki fungsi dalam pasar modal. Saham dapat diperdagangkan dalam pasar modal, yang memungkinkan investor untuk menjual atau membeli saham dengan mengharapkan mendapatkan keuntungan dari perubahan harga saham. Pasar modal yang diberikan akses Perusahaan kesumber dana tambahan melalui tawaran saham kepada publik.

METODE PENELITIAN

Metode deskriptif kualitatif yaitu Penelitian yang mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap dan kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok (Setiawan,2019:10). Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Sumber data dari penelitian ini berupa teks sastra yang berasal dari novel Resign karya Almira Bestari, yang di terbitkan oleh Gramedia Pustaka Pusat pada tahun 2018 dengan jumlah halaman 288.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik baca dan menyimak untuk menganalisis data. Dalam penelitian ini adalah sebagai berikut, pertama, peneliti membaca sumber data pada novel Resign karya Almira Bastari secara baik dan benar sesuai kaidah membaca. Kedua, peneliti membaca ulang sumber data yang akan di teliti secara berulang-ulang dan bertahap sehingga mendapatkan data yang di inginkan. Ketiga, peneliti menandai bagian-bagian penting dari setiap narasi dan dialog yang mengandung tokoh pada novel Resign karya Almira Bastari.

Keempat, peneliti menulis dan mencatat bagian-bagian penting dari setiap narasi dan dialog yang mengandung tokoh pada novel Resign karya Almira Bastari. Kelima, peneliti memberi sebuah tanda pada novel Resign karya Almira Bastari yang diambil untuk data analisis lebih lanjut. Terakhir peneliti menganalisis tokoh pada novel Resign karya Almira Bastari dan menarik kesimpulan dari hasil analisis tersebut. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi empat unsur yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

“Resign” adalah sebuah novel karya Almira Bastari. Dalam novel ini mengisahkan tentang kompetisi yang terjadi didalam sebuah kantor perusahaan konsultan di Jakarta. Kompetisi yang diperebutkan yaitu taruhan agar segera resign ditengah-tengah visi misi memenuhi keinginannya dalam memajukan perbedaan perorangan antar karyawan. Para karyawan selalu diminta untuk bekerja dengan cepat dan menghadapi berbagai tantangan di tempat kerja salah satunya dengan bagaimana menjaga indeks saham perusahaan dan efektifitas menggunakan strategi market share dalam persaingan dipasar modal. Penjelasan mengenai hal tersebut akan dibahas lebih lanjut melalui pembahasan di bawah ini.

Strategi Market Share

Strategi meningkatkan Market Share memiliki bisnis bukan sekadar melakukan transaksi jual ataubeli. Agar bisnis bisa tetap bersaing maka meningkatkan market share itu sangat diperlukan. Meningkatkan market share atau pangsa pasar sendiri merupakan sebutan lain untuk memperbesar bisnis yang perlu dicapai setiap perusahaan khususnya perusahaan yang telah berkembang besar (William,1984:42).

“Itu klien grup rumah sakit berencana membuat rumah sakit khusus rehabilitas trauma. Kita harus ukur potensi market share” Ujar Tigran.

(Almira Bastari,2018:72)

Kutipan diatas menegaskan bahwa strategi dalam market share sangat mempengaruhi dalam penyusunan, perencanaan, peningkatan kemajuan peusahaan. Hal ini perlu lakukan karena market share akan menggambarkan persentase industri atau total penjualan di pasaran selama periode waktu tertentu, sehingga market share bisa memberikan gambaran umum tentang ukuran perusahaan dan kaitannya dengan pasar atau pesaingnya untuk memaksimalkan strategi pemasaran kedepannya.

Market Share atau yang bisa disebut dengan Pangsa Pasar memiliki beberapa potensi yang dihasilkan oleh suatu Perusahaan yang sebenarnya bergantung pada beberapa factor. Faktor yang tidak kalah pentingnya adalah keunggulan produk yang dihasilkan oleg Perusahaan atau keunggulan layanan jasa yang diberikan terhadap konsumen. Produk inovatif dengan keunggulan unik dan hemar biaya memiliki potensi besar untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih besar, selain itu pemilihan segmen pasar dengan pesaing yang lebih sedikit dan potensi keuntungan akan membantu Perusahaan memperoleh posisi menguntungkan.

Selain itu, factor lain yang mungkin mempengaruhi potensi pangsa pasar adalah inovasi dan teknologi. Inovasi dan teknologi yang diterapkan pada produk kemungkinan besar menjadi factor utama yang mempengaruhi pertumbuhan pasar. Perusahaan yang mampu menghasilkan produk inovatif berteknologi tinggi mempunyai peluang lebih besar untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih besar.

Perusahaan juga perlu menganalisis situasi secara cermat Ketika menentukan potensi pangsa pasar yang akan diperoleh Perusahaan. Analisis situasi meliputi analisis konsumen, pemasok, dan distributor. Analisis ini dapat dilakukan dengan menerapkan model SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) pada setiap aspek. Dalam menjalankan bisnis, Perusahaan juga perlu fokus pada biaya yang dibutuhkan untuk mencapai segmen pasar sasarnya. Mengembangkan produk yang sesuai dengan segmen pasar, mengembangkan profil segmen pasar yang akan diproduksi, menambah kriteria segmen, dan mengidentifikasi segmen pasar yang sesuai dapat membantu Perusahaan memperoleh potensi pangsa pasar yang lebih besar.

Selain potensi pangsa pasar yang akan diperoleh Perusahaan berikut ini adalah strategi pangsa pasar yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pasar yang dikuasai oleh Perusahaan yaitu pangsa pasar merupakan indikator untuk mengukur efektifitas penerapan strategi pemasaran suatu Perusahaan. Semakin besar pangsa pasar suatu Perusahaan maka semakin besar pula dampak strategi pemasarannya. Memahami pentingnya pangsa pasar membantu menentukan posisi Perusahaan diantara pesaing. Semakin tinggi peringkat suatu Perusahaan dalam suatu persaingan, maka semakin baik dan besar pula kepercayaan masyarakat terhadap produk, merk, atau jasa yang diberikan oleh Perusahaan.

Perusahaan yang mampu mendominasi persaingan pasar akan memperoleh Tingkat kepercayaan Masyarakat yang lebih tinggi. Hal ini secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan Perusahaan. Pangsa pasar juga menjadi bahan penilaian suatu Perusahaan. Dengan membandingkan pangsa pasar suatu Perusahaan dengan pesaing, Perusahaan dapat mengevaluasi kekuatan pesaing dimata konsumen dan menentukan strategi penjualan yang efektif.

Dalam hal ini maka sangat penting bagi Perusahaan untuk meningkatkan potensi penjualan Perusahaan dengan strategi market share, dengan meningkatnya market share, maka permintaan dari pasar juga meningkat, serta produksi barangnya, sehingga hal ini bisa menarik lebih banyak pelanggan yang berarti lebih banyak penghasilan. Strategi-strategi meningkatkan

market share harus diterapkan dalam perusahaan. Market share sebagai dasar utama tolak ukur performa Perusahaan yang sedang bersaing. Dan dengan memahami pentingnya market share dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan posisi, mengetahui posisi, dan efektivitas strategi pemasaran.

Peningkatan Indeks Harga Saham Pada Perusahaan

Saham dapat didefinisikan sebagai tanda penyertaan modal seseorang atau pihak (badan usaha) dalam suatu perusahaan atau perseorangan terbatas.

Indeks harga saham merupakan indikator menunjukkan tren harga saham. Indeks berfungsi sebagai indikator tren harga saham atau pasar, artinya pergerakan indeks menggambarkan kondisi pasar pada suatu saat, apakah pasar aktif atau tidak (Martalena dan Malinda,2011:37)

“Terus bagaimana rencana mereka nanti untuk melepas saham perusahaan Australia? tanya Tigram.

“Mereka mau jual saham ke TelAustralia awal tahun depan, mereka juga minta dibuatkan business plan untuk lima tahun kedepan dengan adanya pemegang saham ini. Katanya TelAustralia siap injek modal” ujar mbak keren.

(Almira Bastari,2018:72)

Kutipan diatas menegaskan bahwa peningkatan indeks harga saham pada perusahaan sangat diperlukan untuk perkembangan perusahaan itu sendiri. Maka dari itu, cara meningkatkan harga saham perusahaan yang efektif pasti akan terus dilakukan. Apabila harga saham terlalu rendah oleh pasar maka akan berakibat bertambahnya kemampuan membeli saham oleh investor dan akan berlanjut pada peningkatan volume perdagangan saham.

Naiknya indeks saham suatu Perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Salah satu faktor yang mungkin berperan adalah kenaikan harga saham suatu Perusahaan tertentu. Ketika harga saham Perusahaan naik, hal ini dapat mempengaruhi kenaikan indeks harga saham secara keseluruhan. Selain itu, faktor lain yang dapat mempengaruhi naiknya indeks harga saham antara lain, aktivitas pasar modal, jumlah investor terutama investor ritel, kinerja Perusahaan yang baik juga dapat berkontribusi pada peningkatan indeks kenaikan harga saham Perusahaan.

Namun perlu diketahui bahwa indeks saham dipengaruhi oleh berbagai faktor dan dapat berfluktuasi dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis yang komperhesif dan mempertimbangkan berbagai faktor sebelum mengambil Keputusan

investasi. Selain itu, sangat penting untuk menyusun business plan untuk meningkatkan indeks harga saham suatu Perusahaan.

Dengan membuat rencana atau business plan investasi untuk dapat mengetahui saham mana yang akan dibeli atau dijual, kapan harus dibeli dan dijual, dan dalam jumlah berapa. Investasi pada tanggung jawab sosial Perusahaan dapat meningkatkan harga saham Perusahaan yang terdaftar di indeks saham. Dengan rencana bisnisnya Perusahaan dapat mengalokasikan dana untuk proyek CSR yang berkaitan dengan nilai dan misi Perusahaan. Hal ini dapat meningkatkan citra Perusahaan dimata investor dan Masyarakat sehingga dapat berdampak positif terhadap harga saham.

Profitabilitas juga berperan penting dalam menarik minat investor dan meningkatkan harga saham. Dalam rencana bisnis, Perusahaan dapat mengembangkan strategi profitabilitas melalui efisiensi operasional, pengendalian biaya, meningkatkan penjualan, dan mendiversifikasi penawaran produk atau layanannya. Selain itu kinerja keuangan yang kuat juga dapat meningkatkan harga saham suatu Perusahaan. Dalam rencana bisnis, Perusahaan dapat merencanakan langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja keuangan, seperti meningkatkan penjualan contohnya dengan menggunakan strategi market share, mengurangi utang Perusahaan, dan meningkatkan margin keuntungan suatu Perusahaan.

Kemudian inovasi dan riset dapat menjadi factor penting dalam meningkatkan harga saham dalam Perusahaan. Dalam rencana bisnis Perusahaan, Perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya untuk penelitian dan pengembangan produk atau layanan baru serta penilaian dan pengembangan produk atau layanan baru serta penerapan teknologi baru yang dapat membuat Perusahaan lebih efisien dan kompetitif. Selain itu tata kelola Perusahaan yang baik juga meningkatkan kepercayaan investor dan harga saham Perusahaan.

Dalam rencana bisnis, suatu Perusahaan dapat merencanakan perencanaan praktik tata kelola Perusahaan yang baik, termasuk transparansi, akuntabilitas dan melindungi kepentingan pemegang saham. Kemudian meningkatkan daya saing Perusahaan juga dapat berdampak positif terhadap saham. Dalam rencana bisnis, suatu Perusahaan Menyusun strategi untuk meningkatkan daya saing, seperti meningkatkan kualitas produk atau layanannya, memperluas pasar, atau mengembangkan kemitraan strategis dengan Perusahaan lain.

Saat merancang rencana bisnis atau business plan untuk meningkatkan indeks saham Perusahaan, penting untuk mempertimbangkan kondisi pasar, tren industri, dan kebutuhan investor. Selain itu, dunia usaha perlu melakukan analisis risiko dan mengidentifikasi langkah-langkah mitigasi yang tepat untuk mengatasi tantangan yang mungkin timbul.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi market share memiliki pengaruh penting terhadap pasar yang dikuasai Perusahaan. Semakin efektif strategi market share yang digunakan, semakin besar kemungkinan Perusahaan untuk mendominasi pasar dan meningkatkan keuntungan. Apabila Perusahaan mengalami keuntungan yang signifikan maka akan mempengaruhi harga saham Perusahaan tersebut dan hal tersebut dapat mempengaruhi kenaikan indeks harga saham suatu Perusahaan.

Potensi pangsa pasar yang akan dihasilkan suatu Perusahaan sangat dipengaruhi oleh keunggulan produk, pemilihan segmen pasar yang tepat, inovasi dan teknologi, analisis situasi serta biaya yang diperlukan untuk memasuki segmen pasar tersebut. Dengan berfokus pada faktor-faktor tersebut, Perusahaan dapat meningkatkan potensi pangsa pasarnya dan mencapai kesuksesan bisnis.

DAFTAR REFERENSI

- Bastari, A. (2018). *Resign*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bintang, A. P. (2023). Strategi Persaingan Bisnis Tidak Sehat Dalam Novel Preamble Matoshi Family Karya Auntine Zara. *Jurnal Riset Ilmu Manajemen Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 2 No. 1 DOI: <https://doi.org/10.61132/rimba.v2i1.522>.
- Dandy Indriawijaya Koswaraputra, B. M. (2019). Pengembangan Bisnis Media The Jakarta Post Digital. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, 5(2) 129-203, DOI: <https://doi.org/10.17358/jabm.5.2.210>.
- Ismail. (2020). PENGARUH PENGEMBANGAN PRODUK, KUALITAS PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN PADA PT ASTRAGRAPHIA MEDAN. *Jurnal Manajemen*, Vol.1 No.1, 60-200.
- Iulando, S. (2008). Pengaruh market share, kecakapan manajerial, dan Manajer yang mempunyai hubungan politik terhadap Tingkat kesehatan perusahaan badan usaha milik negara (BUMN) di Indonesia . *Jurnal Ekonomi*, 12(2). 97-120.
- Malinda, M. d. (2011, Desember 2). *Meningkatkan Profit Investasi Saham*. Diambil kembali dari juruscuan.com: <https://juruscuan.com/belajar/investasi/418-12-tips-meningkatkan-profit-investasi-saham>

- Rusdin. (2006). Pengaruh manfaat, modal, motivasi dan edukasi terhadap minat dalam berinvestasi di Pasar Modal. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol.5 No.2, 170-190.
- Setiawan. (2019). Analisis Pendekatan Resepsi Sastra Terhadap Novel “Sebuah Usaha Melupakan” Karya Boy Candra. *Jurnal Bahasa dan Sastra*, Vol.10 No.2, 5-17.
- Sugiatno. (2018). Pendidikan karakter melalui pembelajaran sastra. *Jurnal Pendidikan*, Vol.1 No.3, 164-180.
- Suprpto. (2019). Analisis Nilai Edukatif dalam Novel Orang-orang Biasa Karya Andrea Hirata. *Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, dan Budaya*, Vol.1 No.1, 57-66.
- William. (1984). Pengaruh Konsentrasi Dan Pangsa Pasar Terhadap Pengambilan Resiko Bank. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 17(2), 10-43. DOI: <https://doi.org/10.20961/jbm.v17i2.17176>.