

ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA

PT. PENTAGRAPH JAYA SATRIA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan
Melengkapi Sebagai Syarat-Syarat Guna Mencapai

Gelar Sarjana Ekonomi

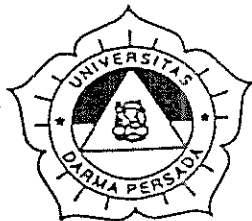
Jurusan Manajemen

Oleh :

RUSWANDI

No. Pokok : 94420902

NIRM : 943123340257007



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMAPERSADA
JAKARTA 1998**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

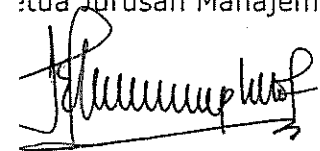
NAMA MAHASISWA : RUSWANDI
NOMOR INDUK MAHASISWA : 94420902
I.R.M : 943123340257007
KURSI : MANAJEMEN
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME
PENJUALAN DAN LABA PT. PENTAGRAPH JAYA
SATRIA

Ditelaah, diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan di hadapan Panitia
Pembimbing Skripsi

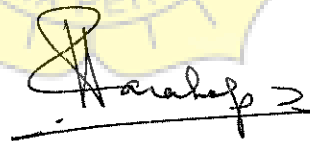
Jakarta, 24 Agustus 1998

Menyetujui :
Pembimbing Materi

Diketahui :
Ketua Jurusan Manajemen



(Dra. Endang Tri Pujiastuti)



(Drs. Ruslan Harahap)

Pembimbing Teknis



(Sukardi, SE)

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : RUSWANDI
NOMOR INDUK : 94420902
N I R M : 943123340257007
DISKIPULAN : MANAJEMEN
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN
DAN LABA PT. PENTAGRAPH JAYA SATRIA.

Ujian diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal 31 Agustus 1998.

Panel Penguji Skripsi :

Nama

Jabatan

Tanda tangan

Drs. Shanti Danu Boestaman

Ketua

Drs. Ruslan Harahap

Anggota

Drs. Wagimin Hadi Susanto

Anggota



ketahuilah : "Kalau sekiranya lautan menjadi tinta untuk (menulis) kalimat-kalimat Tuhanmu, sungguh habislah lautan itu sebelum habis (ditulis) kalimat-kalimat Tuhanku, meskipun Kami datangkan tambahan sebanyak itu (ula)"

(Q.S. Al Kahfi : 109)

dan bersabarlah karena sesungguhnya ALLAH tiada menya-nyiakan pahala orang-orang yang berbuat kebaikan".

(Q.S. Huud : 115)



Kupersembahkan karya ini untuk kedua orang tuaku, Istriku dan anak-anakku tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat serta untuk kakak-kakakku tersayang.

ABSTRAK

) RUSWANDI (94420902/943123340257007)

ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA PT. PENTAGRAPH JAYA SATRIA

xi + 82 halaman : 1998 : 12 tabel : 6 gambar

Kata kunci : Biaya Variabel, Biaya Tetap, Volume Penjualan, Hasil Penjualan, Margin Kontribusi, Margin Income Ratio, Margin Income Per Eksemplar, Margin of Safety, Laba dan Peluang Operasional.

Alasan dan tujuan penelitian. Membuat karya ilmiah dalam skripsi dengan menganalisis hubungan biaya, volume penjualan dan laba pada PT. Pentagraph Jaya Satria

Metode penelitian. Penelitian yang digunakan adalah case method berdasarkan descriptive yang menggambarkan faktor yang sebenarnya dengan menggunakan case yang terbatas dan setiap case diteliti secara mendalam. Dalam mengumpulkan data primer digunakan tehnik survey dengan melakukan pengumpulan data skunder yang diperoleh dari kepustakaan dan media massa.

Hasil penelitian. Variabel yang diteliti adalah biaya, volume penjualan dan laba. Data yang digunakan adalah laporan rugi laba tahun 1995 dan 1996. Terdapat kenaikan secara berturut-turut baik itu produksi koran maupun produksi majalah, untuk produksi koran dengan adanya kenaikan laba sebesar Rp. 529.323.885, yaitu dari Rp. 1.277.047.372,- menjadi Rp. 1.806.371.257,-. Biaya variabel juga meningkat sebesar Rp. 1.244.816.115,- dari Rp. 5.898.170.165,- menjadi Rp. 7.142.986.280,-. Hal ini diikuti oleh kenaikan biaya tetap yaitu sebesar Rp. 48.360.000,- dari Rp. 722.282.463,- menjadi Rp. 770.642.463,- walaupun diikuti oleh kenaikan volume penjualan sebesar 4.050.000 eksemplar yaitu dari 17.550.000 eksemplar menjadi 21.600.000 eksemplar, kenaikan Margin Kontribusi Rp. 577.683.885,- dari Rp. 1.999.329.835,- menjadi Rp. 2.577.013.720,-. Sedangkan untuk produksi majalah dengan adanya kenaikan laba sebesar Rp. 27.700.132,-, yaitu dari Rp. 268.722.358,- menjadi Rp. 296.422.490,- dalam hal biaya variabel juga meningkat sebesar Rp. 28.809.868,- dari Rp. 509.756.000,- menjadi Rp. 538.565.868,-, hal ini diikuti oleh kenaikan biaya tetap yaitu sebesar Rp. 33.490.000,- dari Rp. 481.521.642,- menjadi Rp. 515.011.642,-, walaupun diikuti oleh kenaikan volume penjualan sebesar 30.000 eksemplar yaitu dari 420.000 eksemplar menjadi 450.000 eksemplar, kenaikan Margin Kontribusi Rp. 61.190.132,- dari Rp. 750.244.000,- menjadi Rp. 811.434.132,-.

Kesimpulan dan saran. Peranan biaya variabel relatif cukup besar terhadap terhadap laba, dengan memperhatikan kenaikan atau penurunan margin kontribusi pada kedua produksi dan dalam dua tahun ini. Untuk itu disarankan peningkatan margin kontribusi dengan melakukan proyeksi variabelitas biaya dalam berbagai tingkat kegiatan dan melakukan pengawasan biaya dengan baik untuk mengantisipasi meningkatnya biaya variabel. Peranan volume penjualan relatif kurang mempengaruhi total hasil penjualan. Disarankan meningkatkan volume penjualan disamping meningkatkan kualitas produk dengan diperhatikan variasi penurunan/peningkatan laba atau peluang operasional disebabkan penurunan/kenaikan jumlah unit/eksemplar yang diproduksi. Agar memperhatikan alat-alat produksi yang digunakan perusahaan dengan memakai alat produksi yang modern atau paling tidak disesuaikan dengan kebutuhan sekarang ini sehingga dapat memperbesar peluang operasional, karena dengan adanya peningkatan kapasitas produksi akan menurunkan biaya tetap rata-rata per eksemplar.

Daftar acuan 12 (1984 –1994)

(G) Dosen pembimbing



Drs. Ruslan Harahap

KATA PENGANTAR

Terlebih dahulu penulis memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah Subhanahuata'ala, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan skripsi ini dengan judul "ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN LABA PADA PT. PENTAGRAPH JAYA SATRIA.

Tahap akhir yang harus ditempuh oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada Jakarta adalah menulis karya ilmiah dalam bentuk skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjaan.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mencoba mengkombinasikan materi yang diperoleh dalam perkuliahan berdasarkan teori umum yang berlaku, dengan keadaan di lapangan sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis untuk menyampaikan sa terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan, fasilitas dan bimbingan yang penulis peroleh, kepada yang terhormat :

Bapak Drs. Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta.

Bapak Drs. Ruslan Harahap, selaku Dosen Pembimbing Materi yang telah meluangkan dan mengorbankan waktunya untuk membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.

Bapak Sukardi, SE , selaku Pembimbing Teknis yang telah meluangkan dan mengorbankan waktunya untuk membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.

Bapak Drs. Widi Nugroho, selaku Manajer Perusahaan Pentagraph Jaya Satria yang telah banyak meluangkan waktunya dan memberikan data-data yang saya butuhkan.

Teman-teman baik di kantor, di kampus, maupun di sekretariat UNSADA, yang telah membantu saya dalam melaksanakan studi sampai menyusun skripsi ini.

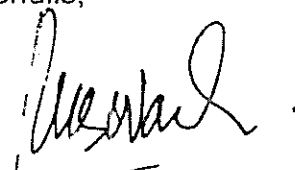
Selanjutnya tak lupa pula penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada Istri dan anak-anakku tercinta yang telah mendukung dan memberi dorongan baik moril maupun materil, terutama berkat do'a dan restu dari semuanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, hal ini menyangkut keterbatasan waktu dan kemampuan yang dimiliki oleh Penulis di dalam menuangkan inspirasi yang lebih baik. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun dari siapapun akan penulis terima dengan senang hati.

Semoga Allah Subhanahuata'ala senantiasa melimpahkan taufik dan rahmat-Nya kepada kita semua, Amien.

Jakarta, 24 Agustus 1998

Penulis,



Ruswandi

DAFTAR TABEL

abel	halaman
.1 Laporan Perhitungan Rugi Laba PT. Pentagraph Jaya Satria	50
.2 Penjelasan Pos-pos Rugi Laba PT. Pentagraph Jaya Satria	51
.1 Perbandingan Laporan Rugi Laba PT. Pentagraph Jaya Satria	54
.2 Perhitungan Rugi Laba Variable Costing PT. Pentagraph Jaya Satria	57
.3 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1995	67
.4 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1995 koran turun 20%	69
.5 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1995 majalah turun 20%	70
.6 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1995 koran naik 20%	70
.7 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1995 majalah naik 20%	71
.8 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1996	72
.9 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1996 koran turun 20%	74
.10 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1996 majalah turun 20%	75
.11 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1996 koran naik 20%	75
.12 BEP sales-mix Koran dan Majalah tahun 1996 majalah naik 20%	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar	halaman
1 Grafik Total Biaya Variabel	14
2 Grafik Total Biaya Tetap	15
3 Grafik Total Biaya Semi Variabel	16
4 Grafik Impas, Garis Biaya Tetap Sejajar dengan Sumbu Datar	37
5 Grafik Impas Area Biaya Tetap Sejajar dengan Garis Biaya Variabel	38
1 Struktur Organisasi PT. Pentagraph Jaya Satria	42
1 Grafik Impas Sales-mix Produksi Koran Tahun 1995	68
2 Grafik Impas Sales-mix Produksi Majalah Tahun 1995	69
3 Grafik Impas Sales-mix Produksi Koran Tahun 1996	73
4 Grafik Impas Sales-mix Produksi Majalah Tahun 1996	74

DAFTAR ISI

	Halaman
DEKLARASI PERSETUJUAN	ii
DEKLARASI PENGESAHAN SKRIPSI	iii
DEKLARASI PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
AB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Pemilihan Masalah	1
B. Ruang Lingkup dan Pembatasan Masalah	3
C. Metode Penelitian	5
D. Perumusan Masalah	8
E. Sistematika Pembahasan	8
AB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Biaya, Volume Penjualan dan Laba ..	11
B. Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba ...	26
C. Cara Menganalisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan Dan Laba	31
AB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan	41
B. Struktur Organisasi Perusahaan	41
C. Data Perusahaan	48

AB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Variabel Yang Diteliti	52
B. Deskripsi Hasil Penelitian	53
C. Pembahasan Hasil Penelitian	60

AB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	83
B. Saran-saran	87

AFTAR KEPUSTAKAAN



BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang Dan Alasan Pemilihan Masalah

Pada dewasa ini seringkali terdengar istilah break even di dalam hubungannya dengan suatu usaha atau perusahaan. Apakah itu perusahaan toko serba ada atau perusahaan yang memproduksi barang atau perusahaan yang memproduksi jasa. Masalah break even akan selalu memperoleh perhatian sesuai dengan perkembangan yang ada di perusahaan bersangkutan. Terlebih di dalam masyarakat dimana terdapat cukup banyak perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang sama sehingga persaingan antara perusahaan itu semakin ketat, maka masalah break even dari masing-masing perusahaan bersangkutan akan semakin mendapat perhatian yang cukup besar dari manajer perusahaan masing-masing. Hal ini disebabkan analisis break even akan dapat dipergunakan oleh manajer perusahaan untuk mengadakan pengukuran dan evaluasi baik terhadap kegiatan yang sedang dilaksanakan maupun untuk perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh perusahaan bersangkutan.

Untuk membuat perencanaan yang baik, seorang manajer harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dan merencanakannya dengan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan. Dengan adanya

Perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajer itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Selain itu, perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan dan hal ini memungkinkan manajer untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajer suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan itu. Laba itu sendiri mempunyai peranan antara lain :

1. Laba sebagai ukuran efisiensi usaha setiap perusahaan sekaligus merupakan salah satu kekuatan pokok perusahaan dapat berjalan atau bertahan untuk jangka pendek dan jangka panjang.
2. Laba merupakan daya tarik bagi pihak ketiga yang ingin mempercayakan dananya.
3. Laba merupakan sumber jaminan sosial bagi karyawan.

Laba yang diperoleh perusahaan terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling tergantung satu sama lain. Oleh karena itu di dalam perencanaan, hubungan antara biaya,

olume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan masa yang akan datang, manajer memerlukan data untuk menilai berbagai kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang.

Analisis break even point merupakan tehnik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dalam rangka membantu manajer untuk mengambil keputusan. Analisis ini juga bermanfaat bagi manajer untuk memberikan informasi kemungkinan memperoleh laba pada masa-masa yang akan datang.

Demikian latar belakang dan alasan pemilihan masalah dalam penulisan skripsi yang berjudul : "Analisis Hubungan Biaya dan Volume Penjualan dan Laba PT. Pentagraph Jaya Satria".

Lingkup dan Pembatasan Masalah

Pembatasan dalam lingkup ekonomi perusahaan, khususnya manajemen keuangan, penulis menitik beratkan pada hubungan biaya, volume penjualan dan laba. Kegiatan usaha perusahaan umumnya mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan optimal sesuai dengan kemampuannya, meskipun terdapat tujuan seperti kesejahteraan karyawan, kualitas produksi, penguasaan pasar dan lain sebagainya. Untuk mencapai tujuannya, perusahaan memanfaatkan

modal untuk membiayai penggunaan sumber-sumber daya, selanjutnya agar tujuan perusahaan dapat dicapai diperlukan perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengawasan yang disebut sebagai fungsi manajemen.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba mempunyai peranan sebagai ukuran efisiensi usaha setiap perusahaan, sebagai balas jasa atas dana yang ditanam dalam perusahaan, sebagai sumber jaminan sosial dan kesejahteraan bagi karyawan dan lain-lain. Perencanaan laba merupakan faktor yang penting karena merupakan suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan secara cermat dengan mengemukakan segi-segi keuangan dalam bentuk ramalan-ramalan keuangan untuk jangka panjang atau jangka pendek. Dalam perencanaan laba perusahaan perlu mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba, sehingga pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba masa akan datang.

Untuk melakukan pembahasan mengenai masalah dalam peningkatan laba diperusahaan PT. Pentagraph Jaya Satria dibatasi pada faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan volume penjualan. Model yang akan digunakan sebagai alat analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan dan

aba adalah tehnik analisis break even atau titik impas dan berdasarkan analisis break even dapat diketahui peluang-peluang untuk meningkatkan aba antara lain dengan analisis operating leverage.

Metode Penelitian

Metode penelitian atau research methodology, bila ditinjau dari arti kata research berasal dari re (kembali) dan search (pencarian). Research atau pencarian kembali yang disebut penelitian dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk mengumpulkan, mencatat dan menganalisis fakta-fakta mengenai suatu masalah. Sedangkan methodology adalah ilmu untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Jadi metode penelitian adalah serangkaian tindakan untuk mendapatkan data mengenai suatu masalah berdasarkan pengetahuan, sehingga masalah tersebut dapat dipahami.

Setiap penelitian pada hakekatnya mempunyai metode penelitian masing-masing dan metode penelitian tersebut ditetapkan berdasarkan tujuan penelitian.

Berdasarkan tujuan pemakaiannya, riset dibedakan menjadi dua macam yaitu :¹⁾

Arzuki, Metodologi Riset. (Yogyakarta : BPFE – UII. 1986). hal. 7 - 8

1. Pure research mempunyai tujuan tetapi tidak untuk policy making dan nilainya tinggi, karena jangka panjang yang pada umumnya ditujukan untuk pengembangan ilmu pengetahuan.

2. Applied research bertujuan untuk keperluan policy making dan planning tetapi nilainya belum tentu lebih baik, karena dalam jangka waktu pendek.

Penelitian yang dilakukan penulis dalam menyusun skripsi ini bertujuan untuk mengadakan analisa sebagai bahan dalam perencanaan dan penentuan kebijaksanaan pada perusahaan.

Kemudian berdasarkan tujuannya, penelitian digolongkan tiga klasifikasi:²⁾

1. Exploratory Studies, untuk memperoleh familiaritas dari suatu phenomena atau mencari hubungan-hubungan baru agar dapat merumuskan persoalan lebih tepat dan untuk menentukan hipotesa bila dipandang perlu.

2. Experimental Studies, untuk menguji hipotesa tentang adanya hubungan antara variabel-variabel (hubungan sebab akibat). Persoalan rumusan dengan jelas dalam bentuk hipotesa dan percobaan dilakukan untuk menguji hipotesa tersebut.

3. Descriptive Studies, untuk mengadakan opname terhadap suatu keadaan, juga menentukan frekuensi terjadinya suatu peristiwa.

Penulis menggunakan descriptive studies, karena bertujuan menggambarkan fakta yang sebenarnya dari peristiwa.

Selanjutnya descriptive studies, ada dua tipe yang dipandang terpisah :

Case method yaitu penelitian secara intensive dan mendalam pada sejumlah cases yang relatif terbatas.

Statistical method yaitu penelitian yang hanya mengambil beberapa faktor atau variabel yang karakteristik daripada cases dengan penjumlahan sebanyak-banyaknya cases/data.

Persamaan kedua metode penelitian tersebut ialah sama-sama bermaksud menggambarkan kenyataan (descriptive). Bedanya, case method menekankan pembatasan jumlah cases dan setiap case diteliti secara lengkap dan terbatas dari case yang lain. Sedangkan pada statistical method, setiap case tidak diselidiki secara mendalam tetapi mementingkan banyak jumlah cases karena perlu membandingkan sebanyak-banyaknya cases mengenai hal-hal terbatas.

Penulis menggunakan case method karena penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan pembatasan jumlah cases dan setiap case diteliti secara mendalam.

Teknik penelitian yang digunakan adalah :

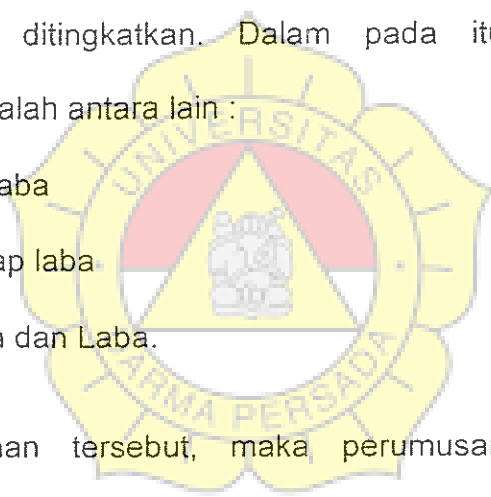
1. Survey, menggunakan daftar pertanyaan dan interview untuk mendapatkan keterangan dari sejumlah responden.

- . Observasi, dengan mendekati obyek yang dituju akan memperoleh data yang benar karena melalui jarak tertentu dapat melakukan pendekatan pada obyek yang diperlukan.

Perumusan Masalah

Dalam usaha peningkatan laba telah dilakukan oleh PT. Centagraph Jaya Satria dengan cara memperbesar pengeluaran biaya-biaya dari dana yang dimiliki untuk membiayai kegiatan operasinya, sehingga volume penjualan dapat ditingkatkan. Dalam pada itu perusahaan menghadapi masalah-masalah antara lain :

- . Pengaruh Biaya Variabel terhadap laba
- . Pengaruh volume penjualan terhadap laba
- . Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba.



Berdasarkan identifikasi permasalahan tersebut, maka perumusan masalah adalah :

- . Bagaimana pengaruh biaya variabel terhadap laba.
- . Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap laba.
- . Bagaimana hubungan biaya, volume penjualan dan laba.

Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, yang diuraikan sebagai berikut :

Bab I PENDAHULUAN

Pendahuluan menjelaskan mengenai latar belakang pemilihan masalah, ruang lingkup dan pembatasan masalah, metode penelitian, perumusan masalah, dan sistematika pembahasan.

Bab II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan dibahas landasan teori yang dipakai dalam penulisan skripsi seperti pengertian biaya, volume penjualan dan laba, hubungan biaya, volume penjualan dan laba, dan cara menganalisis hubungan biaya, volume penjualan dan laba.

Bab III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Gambaran umum perusahaan mengemukakan tentang sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan data perusahaan.

Bab IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis dan pembahasan menguraikan tentang variabel yang diteliti, deskripsi hasil penelitian, dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran merupakan penutup dalam penulisan skripsi ini. Penulis mencoba menarik kesimpulan dari apa yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya. Disamping itu, penulis juga memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan.

