

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP)  
TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR  
PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG**



**SKRIPSI**

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

**Oleh:**

**MIWA MUSPIDA**

**NIM: 0615 4063 2387**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
PRODI MANAJEMEN BISNIS**

**2017**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP)  
TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR  
PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG**



**SKRIPSI**

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

**Oleh:**

**MIWA MUSPIDA**

**NIM: 0615 4063 2387**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
PRODI MANAJEMEN BISNIS  
2017**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP)  
TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR  
PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG**



**SKRIPSI**

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Menyetujui,

**Pembimbing I,**

**Drs. Dibyantoro, M.M**  
NIP 195404301986031002

**Palembang,  
Pembimbing II,**

2017

**Dewi Fadila, S.E., M.M**  
NIP 197504212001122001

Mengetahui,  
**Ketua Program Studi Manajemen Bisnis**

**Yusleli Herawati, S.E., M.M**  
NIP 196005071988112001

*MOTTO:*

*“FOLLOW YOUR HEART BUT  
TAKE YOUR BRAIN WITH  
YOU”*

*Ku persembahkan kepada:*

- ✓ *Orang tua tercinta*
- ✓ *Sahabat-sahabatku  
tercinta*
- ✓ *Segenap sahabat  
seperjuangan di kelas  
4MBC*
- ✓ *Almamaterku*

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**  
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918  
Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Miwa Muspida  
NIM : 0615 4063 2387  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Keuangan  
Judul Tugas Akhir : Analisis *Break Even Point* (BEP) terhadap penjualan jasa sewa kamar pada Majestic Hotel Palembang

Dengan ini menyatakan:

1. Skripsi yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik di lingkungan Politeknik Negeri Sriwijaya maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing Skripsi
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali yang secara jelas dicantumkan sebagai referensi dengan menyebutkan nama pengarang sebagaimana tercantum dalam kutipan dan daftar kepustakaan.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan bila dikemudian hari terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini serta sanksi lain sesuai dengan aturan yang berlaku di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2017

Yang Membuat Pernyataan



Miwa Muspida  
NIM 0615 4063 2387

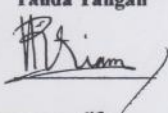

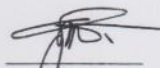
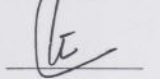
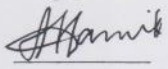
**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama Mahasiswa : Miwa Muspida  
NIM : 0615 4063 2387  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis  
Judul Skripsi : Analisis *Break Even Point* (BEP) terhadap  
penjualan jasa sewa kamar pada Majestic Hotel  
Palembang

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Skripsi  
Program Studi Manajemen Bisnis  
Dan Dinyatakan LULUS

Pada hari Jumat  
Tanggal 04 Agustus 2017

**TIM PENGUJI**

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Purwati, S.E., M.M.</u> Ketua		02 Agustus 2017
2.	<u>Dr. M. Syahirman Yusi, S.E., M.S.</u> Anggota		02 Agustus 2017
3.	<u>Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.</u> Anggota		02 Agustus 2017
4.	<u>Marieska Lupikawaty, S.E., M.M.</u> Anggota		02 Agustus 2017
5.	<u>Abd. Hamid, S.E., M.Si.</u> Anggota		02 Agustus 2017

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan sebaik-baiknya.

Tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat kurikulum di Politeknik negeri Sriwijaya Khususnya Jurusan Manajemen Bisnis dan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Adapun judul Skripsi yang penulis bahas yaitu **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG.**

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan Skripsi ini dengan kemampuan penulis yang terbatas oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca sangat kami harapkan untuk penyempurnaan skripsi ini dan kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membacanya. Amin ya robbal alamiin

Palembang, Juli 2017

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan Skripsi ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah menyumbangkan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam penyelesaian Skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penulisan Skripsi ini tidak dapat berjalan baik dan lancar tanpa bantuan, bimbingan, dan pengarahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, perkenankanlah penulis menyampaikan Ucapan Terima Kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Yusleli Herawati, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Bapak Drs. Dibyantoro. M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Skripsi.
6. Ibu Dewi Fadila, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Skripsi.
7. Seluruh Staf Pengajar dan Staf Administrasi jurusan Administrasi Bisnis program studi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Marwa Jannah A.md., selaku staff keuangan di Majestic Hotel Palembang
9. Orang tua yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian Skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat Eva, Putri, Qori, Dhalius, NurKholifah yang selalu memberikan semangat dan menghibur dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Seluruh Karyawan Majestic Hotel Palembang
12. Seluruh teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis di kelas MBC, yang telah memberikan semangat serta kebersamaan selama kurang lebih 2 tahun ini.



13. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu.

Akhir kata, penulis berharap semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembacanya.

Palembang, Juli 2017

Penulis

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG**

**Miwa Muspida**

*Jurusan Administrasi Bisnis, Program Studi Manajemen Bisnis,  
Politeknik Negeri Sriwijaya*

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui jumlah penjualan minimum baik dalam rupiah penjualan maupun dari unit penjualan. Penelitian ini dilakukan pada Majestic Hotel Palembang dimana di hotel tersebut terdapat 2 jenis kamar yaitu delux dan standar dengan periode penelitian yaitu tahun 2012-2016. Perhitungan tersebut diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan dan dianalisis menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan analisis *Break Even Point* (BEP) tiap tahunnya yaitu periode 5 tahun terakhir Majestic Hotel Palembang selalu berada di atas titik impas (*Break Even Point*) dimana perusahaan mengalami keuntungan. Sehingga perusahaan diharapkan tetap mempertahankan penjualan yang ada dan terus meningkatkan fasilitas Hotel agar penjualan meningkat. Analisis *break even point* ini dapat digunakan perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang dilakukan oleh perusahaan.

**Kata kunci: Titik Impas (*Break Even Point*), Biaya Tetap, Biaya Variabel**

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG**

**Miwa Muspida**

*Jurusan Administrasi Bisnis, Program Studi Manajemen Bisnis,  
Politeknik Negeri Sriwijaya*

## **ABSTRACT**

*The aim of this research is to know amount Minimum sales and clasification fix cost and variable cost. This research at Majestic Hotel Palembang where in the hotel there are have 2 types of rooms delux and standard this research during the last 5 years starting from 2012 to 2016. The calculation is obtained from interviews and observations and analyzed using qualitative and quantitative methods. From the analysis results Break Even Point (BEP) during last 5 years Majestic Hotel Palembang always reach Break Even Point (BEP) so Majestic Hotel Palembang is experiencing the profil from 2012 unutil 2016. Majestic Hotel Palembang has to mantain sales by improving the quality of rooms and facilities of the Hotel. Break even point analysis can be used by the company to know the minimum amount of sales for the company.*

**Keywords:** *Break Even Point (BEP), fix cost, variabel cost*

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DALAM.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Manfaat Penelitian .....	5
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori .....	6
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan dan Perusahaan.....	6
2.1.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	6
2.1.1.2 Pengertian Perusahaan .....	6
2.1.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya .....	7

	<b>Halaman</b>
2.1.2.1 Pengertian Biaya .....	7
2.1.2.2 Pengklasifikasian Biaya .....	8
2.1.3 Laba dan Perencanaan Laba .....	8
2.1.3.1 Pengertian Laba .....	8
2.1.3.2 Perencanaan Laba .....	9
2.1.4 <i>Break Even Point</i> (BEP).....	11
2.1.4.1 Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP) .....	11
2.1.4.2 Asumsi-asumsi dasar dalam analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) .....	12
2.1.4.3 Rumus perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)...	13
2.1.5 Hubungan Perencanaan Laba dan Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	15
2.1.6 Penyusutan .....	16
2.2 Penelitian Sebelumnya .....	17
2.3 Kerangka Pemikiran .....	18

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	19
3.2 Rancangan Penelitian .....	19
3.3 Sumber Data .....	20
3.4 Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	21
3.5 Teknik Analisis .....	22

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Klasifikasi Biaya .....	25
4.1.1 Klasifikasi Biaya Tetap .....	30
4.1.2 Klasifikasi Biaya Variabel .....	37
4.2 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) terhadap penjualan jasa sewa kamar pada Majestic Hotel Palembang.....	41
4.2.1 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam unit (jumlah kamar yang terjual) dan rupiah tahun 2012 ..	42
4.2.1.1 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2012 .....	45
4.2.1.2 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar standar Tahun 2012.....	47

	<b>Halaman</b>
4.2.2 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam unit (jumlah kamar yang terjual) dan rupiah tahun 2013 ..	49
4.2.2.1 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2013 .....	51
4.2.2.2 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar standar Tahun 2013.....	52
4.2.3 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam unit (jumlah kamar yang terjual) dan rupiah tahun 2014 ..	55
4.2.3.1 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2014 .....	57
4.2.3.2 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar standar Tahun 2014.....	58
4.2.4 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam unit (jumlah kamar yang terjual) dan rupiah tahun 2015 ..	61
4.2.4.1 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2015 .....	63
4.2.4.2 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2015 .....	64
4.2.5 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam unit (jumlah kamar yang terjual) dan rupiah tahun 2016 ..	67
4.2.5.1 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2016 .....	69
4.2.5.2 Analisis <i>Break Even point</i> (BEP) untuk jenis kamar standar Tahun 2016.....	71
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	75
5.2 Saran.....	76

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	17
Tabel 4.1 Daftar pendapatan per jenis kamar yang terjual tahun 2012..	26
Tabel 4.2 Daftar pendapatan per jenis kamar yang terjual tahun 2013..	27
Tabel 4.3 Daftar pendapatan per jenis kamar yang terjual tahun 2014..	27
Tabel 4.4 Daftar pendapatan per jenis kamar yang terjual tahun 2015..	28
Tabel 4.5 Daftar pendapatan per jenis kamar yang terjual tahun 2016..	28
Tabel 4.6 Total Revenue tahun 2012-2016 .....	29
Tabel 4.7 Gaji Karyawan tahun 2012-2016 .....	31
Tabel 4.8 Total Penyusutan tahun 2012-2016.....	32
Tabel 4.9 Biaya-biaya yang dikeluarkan tahun 2012-2016.....	33
Tabel 4.10 Perhitungan Biaya tetap tahun 2012 .....	34
Tabel 4.11 Perhitungan Biaya tetap tahun 2013 .....	34
Tabel 4.12 Perhitungan Biaya tetap tahun 2014 .....	35
Tabel 4.13 Perhitungan Biaya tetap tahun 2015 .....	36
Tabel 4.14 Perhitungan Biaya tetap tahun 2016 .....	36
Tabel 4.15 Perhitungan Biaya variabel tahun 2012 .....	37
Tabel 4.16 Perhitungan Biaya variabel tahun 2013 .....	38
Tabel 4.17 Perhitungan Biaya variabel tahun 2014 .....	39
Tabel 4.18 Perhitungan Biaya variabel tahun 2015 .....	40
Tabel 4.19 Perhitungan Biaya variabel tahun 2016 .....	41
Tabel 4.20 Daftar jenis kamar, jumlah kamar, harga sewa tahun 2012 ..	42
Tabel 4.21 Pengalokasian Biaya tetap dan Biaya variabel tahun 2012 ...	43
Tabel 4.22 Alokasi Biaya tetap dan Biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar tahun 2012 .....	44
Tabel 4.23 Biaya tetap dan Biaya variabel penjualan tahun 2012 .....	44
Tabel 4.24 Daftar jenis kamar, jumlah kamar, harga sewa tahun 2013 ..	49
Tabel 4.25 Pengalokasian Biaya tetap dan Biaya variabel tahun 2013 ...	49
Tabel 4.26 Alokasi Biaya tetap dan Biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar tahun 2013 .....	50
Tabel 4.27 Biaya tetap dan Biaya variabel penjualan tahun 2013 .....	50
Tabel 4.28 Daftar jenis kamar, jumlah kamar, harga sewa tahun 2014 ..	55
Tabel 4.29 Pengalokasian Biaya tetap dan Biaya variabel tahun 2014 ...	55
Tabel 4.30 Alokasi Biaya tetap dan Biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar tahun 2014 .....	56
Tabel 4.31 Biaya tetap dan Biaya variabel penjualan tahun 2014 .....	56
Tabel 4.32 Daftar jenis kamar, jumlah kamar, harga sewa tahun 2015 ..	61
Tabel 4.33 Pengalokasian Biaya tetap dan Biaya variabel tahun 2015 ...	61

## Halaman

Tabel 4.34 Alokasi Biaya tetap dan Biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar tahun 2015 .....	62
Tabel 4.35 Biaya tetap dan Biaya variabel penjualan tahun 2015 .....	62
Tabel 4.36 Daftar jenis kamar, jumlah kamar, harga sewa tahun 2016 ..	67
Tabel 4.37 Pengalokasian Biaya tetap dan Biaya variabel tahun 2016 ...	67
Tabel 4.38 Alokasi Biaya tetap dan Biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar tahun 2016 .....	68
Tabel 4.39 Biaya tetap dan Biaya variabel penjualan tahun 2016 .....	68
Tabel 4.40 Rekapitulasi <i>Break Even Point</i> (BEP) jenis kamar Delux Periode tahun 2012-2016 .....	73
Tabel 4.41 Rekapitulasi <i>Break Even Point</i> (BEP) jenis kamar Standar Periode tahun 2012-2016 .....	74



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Model Dasar Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	12
Gambar 4.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2012 .....	46
Gambar 4.2 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2012 .....	48
Gambar 4.3 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2013 .....	52
Gambar 4.4 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2013 .....	54
Gambar 4.5 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2014 .....	58
Gambar 4.6 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2014 .....	60
Gambar 4.7 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2015 .....	64
Gambar 4.8 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2015 .....	66
Gambar 4.9 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar delux Tahun 2016 .....	70
Gambar 4.10 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk jenis kamar Standar Tahun 2016 .....	72

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Persetujuan Pengambilan Data
- Lampiran 3 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 4 Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 8 Surat Rekomendasi Ujian Skripsi
- Lampiran 9 Surat Keterangan Revisi Ujian Skripsi
- Lampiran 10 Surat Persetujuan Revisi Ujian Skripsi
- Lampiran 11 Laporan Kegiatan Wawancara
- Lampiran 12 Data Perusahaan