

*[Handwritten Signature]*  
**ANALISA KELAYAKAN PERSEDIAAN PRODUK SLOW DAN  
FAST MOVING MENGGUNAKAN TEKNIK NET PRESENT  
VALUE PADA PERUSAHAAN BTP SPORTS**

*17 Juni 2020*



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Manajemen

Oleh :

**Michael Darmawan  
2016120132**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN  
Terakreditasi Oleh Keputusan BAN-PT No. 2011/SK/BAN-  
PT/Akred/S/VII/2018  
BANDUNG  
2020**

*17 Juni 2020*

**FEASIBILITY ANALYSIS OF SLOW AND FAST MOVING  
PRODUCT INVENTORY USING NET PRESENT VALUE  
TECHNIQUES AT BTP SPORTS COMPANIES**



**UNDERGRADUATE THESIS**

Submitted to complete part of the requirements for Bachelor's Degree  
in Management

By :  
**Michael Darmawan**  
**2016120132**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**  
**FACULTY OF ECONOMICS**  
**PROGRAM IN MANAGEMENT**  
Accredited by BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018  
**BANDUNG**  
**2020**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**



**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**ANALISA KELAYAKAN PERSEDIAAN PRODUK SLOW  
DAN FAST MOVING MENGGUNAKAN TEKNIK NET  
PRESENT VALUE PADA PERUSAHAAN BTP SPORTS**

Oleh:

Michael Darmawan

2016120132

Bandung, 6 Juli 2020

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., M.T.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Michael Darmawan  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 19 Oktober 1998  
NPM : 2016120132  
Program studi : Manajemen  
Jenis naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

### **ANALISA KELAYAKAN PERSEDIAAN PRODUK SLOW DAN FAST MOVING MENGGUNAKAN TEKNIK NET PRESENT VALUE PADA PERUSAHAAN BTP SPORTS**

Dengan,

Pembimbing : Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., M.T.

## **MENYATAKAN**

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri ;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta atau yang disebut plagiat (plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003:

Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70 : Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau denda paling banyak Rp 200 juta.

Bandung

Dinyatakan tanggal : 25 Mei 2020

Pembuat Pernyataan :



(Michael Darmawan)

## ABSTRAK

Sekarang ini, bisnis ritel di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat setiap tahunnya. Berdasarkan data dari Aprindo, nilai penjualan ritel mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat dari penjualan ritel secara berturut-turut pada tahun 2016, 2017, 2018 mencapai Rp. 205 triliun, Rp. 212 triliun, dan Rp. 233 triliun.

Salah satu pelaku usaha pada bisnis ritel ini adalah Bihun Tawon Padi Sports, atau yang biasa sering disingkat menjadi BTP Sports. BTP Sports merupakan suatu perusahaan yang bergerak pada bidang jual beli peralatan olahraga, khususnya tenis meja yang berada di BTP Sports berlokasi di Jl. Sukamulya No. 1 Kota Tasikmalaya, Jawa Barat. Perusahaan ini merupakan perusahaan dengan jenis produk *specialty store*, serta tipe kepemilikan *independent retail firm*. Karena dimulai dari hobi, maka pemilik memilih untuk menyediakan seluruh produk dari berbagai macam kategori yang ada, sehingga tidak mempertimbangkan mengenai efisiensi dalam usaha itu sendiri. Dampaknya, banyak persediaan yang menumpuk membuat modal usaha tertanam dalam persediaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah *applied research* dengan metode *descriptive* dan *case study*. Teknik pengumpulan data dengan observasi dilakukan dengan mengunjungi secara langsung ke perusahaan ritel BTP Sports, serta melihat dokumen yang diberikan oleh perusahaan.

Setelah dilakukan perhitungan *Net Present Value* pada sampel produk, didapat hasil bahwa Produk *slow moving* Donic Acuda S1 Turbo memberikan keuntungan sebesar Rp. 4.151.696. Produk *slow moving* DHS Hurricane 8 memberikan kerugian sebesar Rp. 65.900. Produk *fast moving* Yinhe 9000E memberikan keuntungan sebesar Rp. 21.124.842. Produk *fast moving* Yinhe Mercury 2 memberikan keuntungan sebesar Rp. 74.781.752.

BTP Sports perlu bisa meninjau lebih dalam setiap produknya apakah menghasilkan keuntungan atau menimbulkan kerugian. Selain itu, perusahaan perlu menghitung mengenai jumlah batas bawah pembelian terhadap suatu produk dan juga mempertimbangkan persyaratan minimum pembelian yang ditetapkan oleh pemasok.

Kata Kunci : Persediaan, *Net Present Value*, bisnis ritel

## ABSTRACT

*At present, the retail business in Indonesia is developing very rapidly. Based on data from Aprindo, the value of retail sales increases every year. This can be seen from retail sales held in 2016, 2017, 2018 reaching Rp. 205 trillion, Rp. 212 trillion, and Rp. 233 trillion.*

*Bihun Tawon Padi Sports, or commonly abbreviated as BTP Sports. BTP Sports is one of the companies engaged in the sale and purchase of equipment, especially table tennis in BTP Sports, located on Jl. Sukamulya No. 1 Kota Tasikmalaya, West Java. This company is a company with special types of store products, as well as independent retail companies. Because starting from a hobby, the owner chose to provide all products from various categories that exist, so it does not consider about efficiency in the business itself. It seems that a lot of preparations have accumulated, making the venture capital attractive in preparation.*

*The research method used is applied research with descriptive methods and case studies. The technique of collecting data by observation is done directly to the retail company BTP Sports, as well as looking at documents provided by the company.*

*After calculating the Net Present Value on product samples, the results obtained that the slow moving Donic Acuda S1 Turbo product gives a profit of Rp. 4,151,696. The DHS Hurricane 8 slow moving product gave a loss of Rp. 65,900. Yinhe 9000E fasthein products provide a profit of Rp. 21,124,842. Yinhe Mercury 2 fasthein products provide a profit of Rp. 74,781,752.*

*BTP Sports must be able to buy more for each product. In addition, companies need to take into account the lower limit of the number of products and also consider the minimum purchase requirements set by the supplier.*

*Keywords: inventory, Net Present Value, retail business*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas rahmat serta penyertaan-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan tepat waktu. Penulisan skripsi ini tentu tidak terlepas dari bantuan para rekan-rekan baik dalam hal semangat serta motivasi sehingga dapat menyelesaikan studi di Universitas Katolik Parahyangan. Kasih yang tulus serta rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, yang telah menguatkan dan memampukan saya untuk melewati setiap tantangan selama menyelesaikan studi.
2. Orang tua dan keluarga, Ricky Darmawan dan Lina Susirawati yang telah memberikan doa, semangat, motivasi selama masa perkuliahan.
3. Ibu Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., M.T. selaku dosen pembimbing seminar sekaligus dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dimanapun dan kapanpun, memberikan arahan, perhatian, saran dan masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Sahabat selama masa perkuliahan, Vero, Bileam, Rainer, Billy yang telah berbagi suka duka, ilmu, semangat, pengalaman dan juga motivasi selama masa kuliah.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Harapan penulis semoga melalui penyusunan skripsi ini bisa bermanfaat bagi pembaca dan peneliti selanjutnya.

Bandung, 25 Mei 2020

Michael Darmawan

# DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....	7
2.1 Studi Kelayakan Bisnis .....	7
2.2 Metode dan Jenis Penelitian.....	7
2.3 Persediaan .....	7
2.4 <i>Net Present Value</i> (NPV).....	11
2.5 FSN Analysis .....	11
2.6 Economic Order Quantity .....	12
2.7 Reorder Point .....	13
2.8 Ritel.....	13
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....	15
3.1 Metode dan Jenis Penelitian.....	15
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	15
3.3 Langkah-Langkah Penelitian .....	16
3.4 Objek Penelitian.....	17
3.4.1 Profil Singkat BTP Sports.....	17
3.4.2 Visi & Misi BTP Sports.....	17
3.4.3 FSN Analysis .....	17
3.5 Pemesanan Kepada Pemasok .....	21
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....	22
4.1 Jenis <i>Rubber</i> .....	22
4.2 Data Pembelian dan Penjualan.....	23
4.3 Perhitungan <i>Present Value</i> Sampel Produk Fast & Slow Moving.....	30
4.4 Analisa Net Present Value .....	42
4.5 Analisa Perhitungan <i>Net Present Value</i> .....	47



4.6 Perhitungan Economic Order Quantity & Reorder Point .....	47
4.7 Analisa Perbandingan .....	52
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>53</b>
5.1 Kesimpulan .....	53
5.2 Saran .....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>57</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nilai penjualan ritel.....	1
Gambar 1.2 Bagan Model Konseptual.....	6
Gambar 3.1 Bagan Langkah-Langkah Penelitian .....	16
Gambar 3.2 Sampel <i>Rubber Slow Moving</i> .....	18
Gambar 3.3 Sampel <i>Rubber Fast Moving</i> .....	20
Gambar 4.1 NPV Donic Acuda S1 .....	43
Gambar 4.2 NPV DHS Hurricane 8.....	44
Gambar 4.3 NPV Yinhe 9000 E .....	45
Gambar 4.4 NPV Yinhe Mercury 2 .....	46

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Sampel Produk <i>Slow Moving</i> .....	19
Tabel 3.2 Sampel Produk <i>Fast Moving</i> .....	20
Tabel 4.1 Sampel Produk <i>Slow Moving</i> Donic Acuda S1 Turbo .....	23
Tabel 4.2 Sampel Produk <i>Slow Moving</i> DHS Hurricane 8 .....	24
Tabel 4.3 Sampel Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe 9000E.....	26
Tabel 4.4 Sampel Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe Mercury 2 .....	28
Tabel 4.5 BI Repo Rate.....	30
Tabel 4.6 Perhitungan PV Penjualan Produk <i>Slow Moving</i> Donic Acuda S1.....	32
Tabel 4.7 Perhitungan PV Pembelian Produk <i>Slow Moving</i> DHS Hurricane 8 .....	34
Tabel 4.8 Perhitungan PV Penjualan Produk <i>Slow Moving</i> DHS Hurricane 8 .....	35
Tabel 4.9 Perhitungan PV Pembelian Produk <i>Slow Moving</i> DHS Hurricane 8 .....	37
Tabel 4.10 Perhitungan PV Penjualan Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe 9000E .....	37
Tabel 4.11 Perhitungan PV Pembelian Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe 9000E .....	39
Tabel 4.12 Perhitungan PV Penjualan Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe Mercury 2 .....	40
Tabel 4.13 Perhitungan PV Pembelian Produk <i>Fast Moving</i> Yinhe Mercury 2 .....	42

# BAB 1

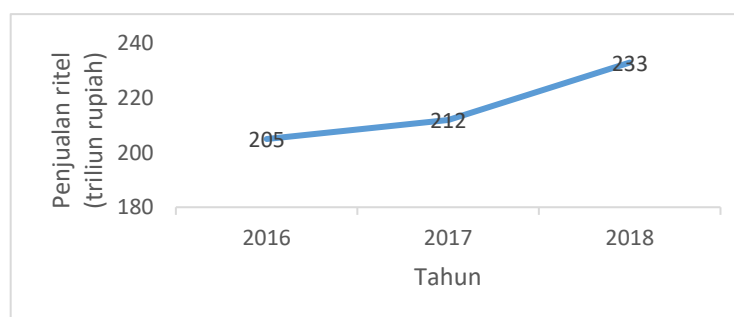
## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Sekarang ini, bisnis ritel di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat setiap tahunnya. Penjualan ritel modern ditaksir menembus Rp. 256 triliun pada tahun 2019, atau tumbuh sekitar 10% dari tahun lalu. Menurut Wakil Ketua Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), Tutum Rahanta (www.bisnis.com, 2019) “proyeksi tersebut terbilang moderat tetapi masih lebih baik jika dibandingkan dengan capaian pertumbuhan bisnis ritel modern pada 2017 yang hanya 3,7%.”

Berdasarkan data dari Aprindo, nilai penjualan ritel mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat dari penjualan ritel secara berturut-turut pada tahun 2016, 2017, 2018 mencapai Rp. 205 triliun, Rp. 212 triliun, dan Rp. 233 triliun. Mengutip data dari McKinsey (perusahaan konsultan manajemen multinasional), nilai transaksi dagang Republik Indonesia pada tahun 2022 diprediksi mencapai angka US\$55 miliar – US\$ 65 miliar. Kenaikan penjualan ritel dapat dilihat pada gambar 1.1

Gambar 1.1  
Nilai penjualan ritel



Salah satu pelaku usaha pada bisnis ritel ini adalah Bihun Tawon Padi Sports, atau yang biasa sering disingkat menjadi BTP Sports. BTP Sports merupakan suatu perusahaan yang bergerak pada bidang jual beli peralatan olahraga, khususnya tenis

meja yang berada di Kota Tasikmalaya. Perusahaan ini merupakan perusahaan dengan jenis produk *specialty store*, serta tipe kepemilikan *independent retail firm*, yaitu tipe kepemilikan yang didirikan oleh satu orang tanpa penggabungan dengan pihak manapun.

Pada awalnya, tenis meja hanyalah sebuah hobi dari sang pemilik yang bernama Ricky D. Seiring berjalannya waktu, timbul keinginan dari pemilik untuk mengembangkan hobi tersebut menjadi sebuah usaha. BTP Sports merupakan sebuah perusahaan ritel yang bergerak di bidang olahraga, khususnya penjualan peralatan tenis meja. Peralatan yang dijual diantaranya adalah pakaian, *rubber*, *blade*, meja, sampai robot. Karena dimulai dari hobi, maka pemilik memilih untuk menyediakan seluruh produk dari berbagai macam kategori yang ada, sehingga tidak mempertimbangkan mengenai efisiensi dalam usaha itu sendiri. Dampaknya, banyak persediaan yang menumpuk membuat modal usaha tertanam dalam persediaan, baik untuk produk *slow moving*, maupun *fast moving*. Permasalahan berikutnya adalah ketika terjadi penjualan, apakah produk *slow moving* maupun *fast moving* masih memberikan keuntungan pada perusahaan.

Dengan menganalisa kelayakan persediaan dengan analisis *Fast*, *Slow* and *No Moving*, perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity* dan *Reorder Point*, perusahaan menjadi mengetahui produk mana saja yang menghasilkan keuntungan, dan berapa banyak kuantitas yang perlu diambil agar modal usaha dapat digunakan dengan semaksimal mungkin. Jadi, perusahaan dapat memilah mengenai apa saja produk yang perlu untuk dijual dan yang tidak. Dengan semakin berkembangnya perusahaan ritel pada bidang tenis meja di Indonesia, BTP Sports dituntut untuk mengembangkan modalnya agar dapat terus berputar dan menghasilkan keuntungan. BTP Sports belum pernah menganalisa mengenai seluruh persediaan yang ada guna mengetahui apakah seluruh produk yang dijual selalu menghasilkan keuntungan. Oleh sebab itu, BTP Sports perlu melakukan analisa mengenai persediaan yang ada pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan permasalahan yang diungkapkan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisa Kelayakan Persediaan Produk *Slow* dan *Fast Moving* menggunakan Teknik *Net Present Value* Pada Perusahaan BTP Sports”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang tersebut, maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *slow moving* Donic Acuda S1 Turbo?
2. Bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *slow moving* DHS Hurricane 8?
3. Bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *fast moving* Yinhe 9000E?
4. Bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *fast moving* Yinhe Mercury 2?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *slow moving* Donic Acuda S1 Turbo?
2. Mengetahui bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *slow moving* DHS Hurricane 8?
3. Mengetahui bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *fast moving* Yinhe 9000E?

4. Mengetahui bagaimana perhitungan *Net Present Value*, *Economic Order Quantity*, dan *Reorder Point* untuk sampel produk *rubber* dengan kategori *fast moving* Yinhe Mercury 2?

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan BTP Sports agar perusahaan bisa membagi produk sesuai dengan kategorinya. Manfaat lainnya adalah untuk meninjau produknya dan mengetahui jumlah batas bawah pembelian terhadap suatu produk sehingga perusahaan mengetahui apakah produk tersebut menghasilkan keuntungan atau menimbulkan kerugian.

#### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Suatu perusahaan perlu dikatakan layak agar dapat bertahan. Menurut Suliyanto (2010:3), Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilakukan atau tidak. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan.

Aktivitas dari suatu perusahaan biasanya berujung pada kegiatan penjualan untuk memperoleh keuntungan. Menurut Mulyadi (2016:202), penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Setiap perusahaan pada umumnya memiliki data untuk mengetahui jumlah persediaan dan keuangannya.

Pada umumnya, perusahaan memiliki persediaan.. Menurut Alexandri (2009, 135), Persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi

ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi.

Biaya persediaan juga merupakan suatu hal yang diperlukan untuk mengetahui secara jelas mengenai keuntungan yang sebenarnya. Ambarwati (2010 : 142) menyatakan bahwa biaya yang berkaitan dengan persediaan adalah sebagai berikut:

### 1. *Carrying Cost*

Biaya penyimpanan persediaan terdiri atas : biaya simpan (*storage cost*), biaya asuransi, biaya pajak, biaya kerusakan dan penyusutan serta biaya modal. Biaya ini berkisar 20%-40% dari nilai persediaan perusahaan.

### 2. *Ordering Cost*

Biaya pemesanan persediaan yang terdiri atas: biaya pesan, biaya penempatan dan biaya kerugian penjualan.

Dalam mengelola persediaan diperlukan suatu alat bantu, salah satu nya adalah dengan *FSN Analysis*. menurut Brindha (2007, 817), *FSN Analysis* adalah:

*“FSN classification take into account the pattern of issues from stores. The three letters stand for fast-moving, slow-moving and non-moving. This Classification comes in very handy when we desire to control obsolescence. Item classified as “S” and “N” are require attention. There might be several reasons. Why an item got into “n” category. There may have been a change in technology or change in the specification or a particular spare part. When a FSN classification is made, all such information stands out prominently, enabling managers to act it in the best interests of the organization”*

Penulis melakukan penelitian dengan *FSN Analysis* melalui pengelompokan kategori berdasarkan frekuensi dan kuantitas penjualan.

Menurut Kasmir (2016 : 182) *Net Present Value* (NPV) merupakan perbandingan *present value* kas bersih dengan *present value* investasi selama umur investasi, selisih yang didapatkan antara nilai yang ditanamkan atas investasi tersebut dengan present value dari arus kas masuk yang diperkirakan didapat dari investasi yang ditanamkan. Rumus NPV adalah sebagai berikut :

$$\text{Net Present Value} = C_0 + \frac{C_1}{(1+r)^1} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_t}{(1+r)^t}$$



Bagan model konseptual untuk penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1.2

Gambar 1.2  
Bagan Model Konseptual

