

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi yang semakin maju berdampak terhadap perilaku manusia yang ingin serba cepat dan praktis. Hal ini menjadi tantangan bagi perusahaan manufaktur dalam memproduksi produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan manusia. Salah satu kebutuhan manusia tersebut berupa air yang merupakan kebutuhan pokok. Air merupakan salah satu kebutuhan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Kebutuhan air yang paling utama dan sangat vital dibutuhkan manusia yaitu air minum yang di konsumsi untuk memenuhi kebutuhan cairan dan memperoleh manfaat kesehatan dari air. Air minum dapat berasal dari sumber – sumber yang berbeda seperti air olahan sendiri dengan cara perebusan air bersih, pembelian air isi ulang, pengolahan dengan alat teknologi tinggi untuk mendapatkan air siap minum, dan pembelian air minum dalam kemasan (AMDK).

Saat ini penggunaan air minum dalam kemasan (AMDK) lebih diminati oleh masyarakat Indonesia karena AMDK mudah didapatkan diberbagai toko di seluruh Indonesia, sehingga konsumen lebih memilih untuk membeli air minum dalam kemasan dari pada mengambil air dari sumber alami seperti sumur atau sungai. Khususnya di daerah perkotaan yang menjadikan AMDK sebagai sumber air minum utamanya.

Penggunaan AMDK sebagai sumber air minum utama tidak serta-merta terjadi. Hal itu salah satunya lantaran semakin minim sumur terlindung dan tidak

terlindung yang menjadi sumber air minum utama masyarakat Indonesia di dalam negeri selama dua dekade terakhir. Berdasarkan data di Badan Pusat Statistik (BPS) pada 2002 ada 34% rumah tangga di Indonesia yang meminum air dari sumur terlindung. Persentasenya terus mengalami penurunan hingga menjadi 15,8% pada 2022. Berkurangnya proporsi rumah tangga yang menggunakan sumur tak lepas selain dari semakin menipisnya persediaan air dari sumber tersebut, salah satunya terjadi karena peningkatan suhu imbas perubahan iklim. Data Bank Dunia menunjukkan bahwa suhu rata-rata di Indonesia mencapai 25,99° celsius pada 2021. Suhu tersebut mengalami kenaikan 0,59° celsius dibandingkan pada 1901 yang hanya 25,4° celsius. Seiring dengan meningkatnya suhu, evaporasi atau penguapan air menjadi semakin tinggi dan menyebabkan defisit air.

Tabel 1.1 Persentase Rumah Tangga Menurut Sumber Air Utama untuk Minum di Indonesia Pada Tahun 2022

Sumber Air	Persentase (%)
Leding	9,2
Pompa	17,36
AMDK	39,52
Sumur Terlindung	15,8
Sumur tak terlindung	2,55
Mata air terlindung	9,62
Mata Air tak terlindung	2,39
Air permukaan	0,97
Hujan	2,46

Sumber : <https://www.bps.go.id>

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), ada 39,52% rumah tangga di Indonesia menjadikan AMDK sebagai sumber air utama untuk minum. Persentase itu jauh lebih tinggi dibandingkan sumber air minum lainnya, seperti sumur

bor/pompa (17,36%), sumur terlindung (15,80%), mata air terlindung (9,62%), leding (9,2%), sumur tak terlindung (2,55%), air hujan (2,46%), mata air tak terlindung (2,39%), dan air permukaan (0,97%).

Industri Air Minum Dalam kemasan (AMDK) muncul sebagai industri minuman utama hampir di seluruh dunia, awalnya air kemasan merupakan salah satu jenis minuman komersil di bagian barat Eropa dimana konsumsi air kemasan telah menjadi kebiasaan masyarakat disana dan sekarang air kemasan bisa ditemui bahkan ditempat terpencil pun di dunia. Industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) memiliki peranan yang sangat penting dalam perindustrian nasional karena mengalami perkembangan yang semakin pesat yang disebabkan oleh konsumsi AMDK semakin meningkat setiap tahunnya di Indonesia, penyebabnya adalah pertumbuhan jumlah penduduk yang semakin meningkat seiring dengan pola hidup masyarakat Indonesia yang semakin modern serta tingkat kebutuhan yang semakin kompleks yang menyebabkan masyarakat memilih sesuatu yang praktis untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.(Kemenprin).

Berdasarkan peraturan menteri perindustrian Republik Indonesia Nomor 11/M/-IND/PER/3/2017 tentang lembaga penilaian kesesuaian dalam rangka pemberlakuan dan pengawasan standar nasional Indonesia air mineral, air demineral, air mineral alami, dan air embun secara wajib. Dapat diartikan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) air yang telah di proses tanpa bahan pangan lainnya dan bahan tambahan, dikemas, dan aman untuk diminum. Untuk menjamin kualitas dan kehygienisannya produk AMDK harus memenuhi Standar Nasional Indonesia (SNI). Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) adalah air yang diolah

dengan menggunakan teknologi tertentu, kemudian dikemas dalam beberapa ukuran. Adapun ukuran air minum kemasan yang umum antara lain : ukuran botol 330 ml, 600 ml, 1500 ml, ukuran gelas 240 ml, dan ukuran galon 19 liter. Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) mempunyai peranan peniting bagi kehidupan karena sulitnya air minum yang benar benar bersih dan tidak tercemar. Saat ini jumlah industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) banyak di jumpai dimanamana dengan berbagai merek yang berbeda-beda dari skala kecil hingga skala besar.

Berdasarkan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) Konsumsi Air Minum dalam Kemasan (AMDK) rata-rata tumbuh 10% tiap tahun pertumbuhan ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi air minum berkualitas namun terjadinya pandemi Covid-19 berdampak pada industri AMDK, pada tahun 2020 penjualan AMDK hanya tumbuh 1% menjadi 29,4 miliar liter, melambat dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan paling tinggi pada kategori kemasan kecil (cup), karena minimnya kegiatan masyarakat, tahun 2021 perbaikan mulai terjadi penjualan AMDK tumbuh 4-5% menjadi 32,41 miliar liter lebih tinggi dibandingkan proyeksi sebelumnya sebesar 30,87 miliar liter hingga tahun 2022 produksi AMDK telah mencapai 30 miliar liter dengan nilai penjualan sebesar 48 triliun rupiah dan pada tahun 2023 Aspadin memproyeksikan permintaan AMDK pada tahun ini bisa tumbuh diatas 5% dengan harapan kebijakan dan regulasi pemerintah tetap kodusif sehingga industri AMDK akan dapat tumbuh dan mendekati kondisi normal. Pertumbuhan industri Air Minum Dalam kemasan (AMDK) ini tidak hanya dimainkan oleh perusahaan berskala besar saja, tetapi

pertumbuhan kinerja juga termasuk dengan pengusaha depo air minum yang banyak dimainkan oleh pelaku lokal.

Tabel 1.2 Daftar Air Minum dalam Kemasan (AMDK) di Indonesia

No	Perusahaan	Merek
1	PT. Tirta Investama	AQUA
2	PT. Akasha Wira Internasional	Ades
3	PT. Tirta Tama Bahagia	Club
4	PT. Sariguna Prima Tirta	Cleo
5	PT. Tirta Fresindo Jaya	Le Minerale
6	PT. Akasha Wira Internasional, Tbk	Nestle Pure Life
7	PT. Panfila Indosari	Ron 88
8	PT. Amidis Tirta Mulia	Amidis
9	PT. Buana Tirta Abadi	Vit
10	PT. Super Wahana Tehno	Pristine
11	PT. Duta serpack Inti	2tang
12	PT. Indo Tirta Jaya	Aguaria
13	PT. Tri Banyan Tirta. Tbk	Alto
14	PT. Oasis Waters Internasional	OASIS
15	PT. Jayamas Dwi Perkasa	Sierra
16	PT. Muawana Al Ma'some	Al Ma'some
17	PT. Sinar Sosro	Prim-A
18	PT. Atlentic Biruraya	Cheers
19	PT. Ardanas Sarana Utama	AMC

Sumber : <https://aspadin.com>

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa persaingan produk Air Minum dalam kemasan (AMDK) di Indonesia sangat sengit karena begitu banyaknya merek dagang AMDK yang ada di Indonesia. Pangsa pasar Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) merek AMC masih dalam ruang lingkup Bandung dan sekitarnya, dibandingkan dengan merek yang sudah memiliki pangsa pasar yang luas seperti aqua, cleo, le minerale, ades dan merek lainnya. Hal tersebut dapat dilihat pada jumlah pasar dan top brand AMDK dimana merek AMC belum masuk ke dalam *market share*

penjualan AMDK. Merek aqua masih merajai puncak sebagai top brand air minum dalam kemasan.

Tabel 1.3 Top Brand Index (TBI) AMDK Tahun 2021-2022

2021		2022	
Merek	TBI (%)	Merek	TBI (%)
AQUA	62,50	AQUA	57,20
Ades	7,50	Ades	6,40
Club	5,80	Club	3,80
Cleo	3,70	Cleo	4,20
Le Minerale	4,60	Le Minerale	12,50

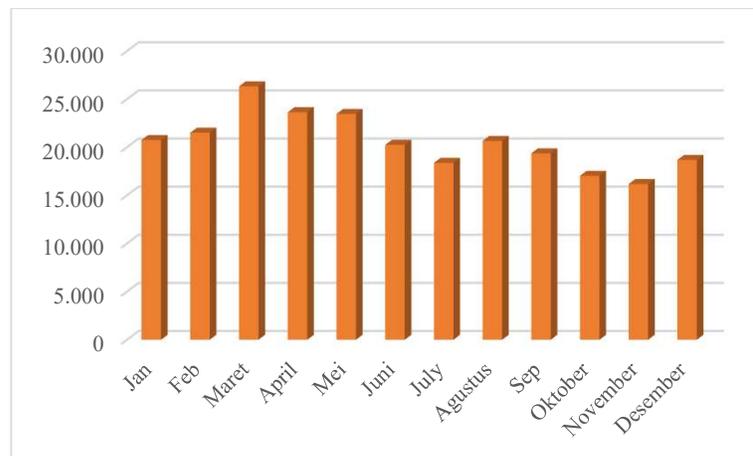
Sumber : <https://www.topbrand-award.com>

Berdasarkan tabel 1.1, terlihat merek AMC tidak termasuk menjadi salah satu *Top Brand Index* dimana jumlah penjualan yang didapatkan PT. Ardanas Sarana Utama tidak sebesar yang didapatkan oleh perusahaan merek air dalam *Top Brand Index*. Oleh karena itu peneliti memilih perusahaan PT. Ardanas Sarana Utama sebagai perusahaan yang akan diteliti.

PT. Ardanas Sarana Utama adalah perusahaan lokal yang berlokasi di Jln. Situ Umar Lembang Kabupaten Bandung Barat, perusahaan ini bergerak dibidang produksi Air Minum dalam Kemasan (AMDK) dengan merek AMC yang sudah beroperasi dimulai pada tahun 2009 sehingga perusahaan ini sudah beroperasi selama 13 tahun. AMC sejak awal diproduksi dengan 4 jenis kemasan, yaitu dalam kemasan cup dengan berat isi 220 ml, botol dengan berat isi 600 ml dan 330 ml, dan galon dengan berat isi 19 L. Kualitas produk yang dimiliki oleh AMC sudah cukup baik dengan mendapat sertifikasi oleh BPOM dan MUI. Untuk kualitas

produk yang akan terus ditingkatkan oleh AMC, maka setiap tahunnya AMC selalu melakukan uji laboratorium terkait kualitas rasa produk.

Perusahaan perlu memperhatikan aspek penjualan, karena kemajuan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya penjualan produk. Dalam hal ini penjualan berkaitan erat dengan persediaan dan permintaan produk suatu perusahaan. Apabila persediaan perusahaan di bawah jumlah permintaan dari produk tersebut, akibatnya akan menyebabkan tidak terpenuhinya permintaan. Sebaliknya apabila persediaan diatas jumlah permintaan, akibatnya akan membutuhkan ruang yang lebih besar untuk menyimpan kelebihan persediaan produk. Berikut merupakan jumlah penjualan yang dicapai oleh perusahaan selama tahun 2022



Gambar 1.1 Jumlah Penjualan AMDK merek AMC Selama Tahun 2022

Sumber : Laporan penjualan PT. Ardanas Sarana Utama pada tahun 2022 data diolah kembali oleh penulis

Berdasarkan gambar 1.1, penjualan Air Minum dalam Kemasan (AMDK) merek AMC selama satu tahun terakhir secara keseluruhan bersifat fluktuatif. Berdasarkan dari wawancara dengan salah satu karyawan perusahaan adanya

fluktuatif data ini disebabkan oleh pemasaran yang ditujukan kepada grosir, semi grosir, dan warung kelontong serta instansi-instansi swasta, catering, hotel, restoran, café, hingga *event-event*, dimana permintaannya selalu berubah dan tidak pasti, kondisi ini akan berdampak pada kuantitas penjualan yang akan disediakan karena di industri AMDK dengan tersebar banyaknya merek AMDK lain di seluruh Indonesia hal tersebut membuat jika permintaan konsumen tidak terpenuhi dengan tepat waktu maka AMDK merek AMC akan tergeser oleh AMDK dengan merek lain, sehingga PT. Ardanas Sarana Utama harus mampu memecahkan persoalan serta meramalkan jumlah permintaan di masa mendatang dengan akurasi yang tepat sehingga perusahaan bisa mengantisipasinya dari hasil peramalan tersebut. Adanya peran peramalan dengan akurasi yang tepat untuk diterapkan beberapa periode kedepan diharapkan dapat membantu perusahaan sehingga perusahaan dapat memenuhi permintaan dengan tepat waktu dan dalam melakukan proses produksi dapat menggunakan biaya yang optimal.

Berkaitan dengan peramalan, dari wawancara yang dilakukan dengan manajer produksi di perusahaan, PT. Ardanas Sarana Utama melakukan peramalan berdasarkan data dari penjualan di periode sebelumnya sebagai acuan lalu di tambahkan atau dikurangkan sebesar 10%-15% dengan alasan menyesuaikan dengan situasi yang sedang terjadi seperti saat ramadhan, hari raya idul fitri, natal, tahun baru, momen bulan pernikahan dan pada saat periode libur sekolah untuk menentukan estimasi berapa jumlah barang yang akan dijual pada periode selanjutnya. Hal ini yang akan menjadi acuan seberapa besar perusahaan harus menghasilkan barang di periode selanjutnya. Peramalan yang dilakukan perusahaan

tersebut yaitu menggunakan metode *Jury of Executive Opinion*. Berikut merupakan data peramalan dan penjualan aktual yang dilakukan oleh perusahaan.

Tabel 1.4 Data Peramalan, Biaya Produksi dan Penjualan Produk AMDK

Galon 19 L				
Bulan	Peramalan (Unit) (Produksi)	Biaya Produksi	Penjualan Aktual (Unit)	Selisih (Unit)
Januari	14.223	Rp 109.474.431	13.053	1.170
Februari	11.379	Rp 87.584.163	11.243	136
Maret	13.528	Rp 104.125.016	13.369	159
April	14.204	Rp 109.328.188	9.036	5.168
Mei	9.216	Rp 70.935.552	8.966	250
Juni	15.348	Rp 118.133.556	11.144	4.204
Juli	11.190	Rp 86.129.430	10.810	380
Agustus	12.868	Rp 99.044.996	11.906	962
September	13.327	Rp 102.577.919	11.134	2.193
Oktober	11.178	Rp 86.037.066	10.554	624
November	11.552	Rp 88.915.744	10.585	967
Desember	11.655	Rp 89.708.535	10.103	1.552
Botol 600 ml				
Bulan	Peramalan (Unit) (Produksi)	Biaya Produksi	Penjualan Aktual (Unit)	Selisih (Unit)
Januari	782	Rp15.068.358	3.140	-2.358
Februari	810	Rp15.607.890	4.719	-3.909
Maret	1.328	Rp25.589.232	2.135	-807
April	1.372	Rp26.437.068	2.432	-1.060
Mei	1.357	Rp26.148.033	2.115	-758
Juni	1.389	Rp26.764.641	2.516	-1.127
Juli	1.572	Rp30.290.868	1.982	-410
Agustus	1.758	Rp33.874.902	1.453	305
September	1.893	Rp36.476.217	2.096	-203
Oktober	1.872	Rp36.071.568	1.393	479
November	1.752	Rp33.759.288	1.279	473
Desember	1.682	Rp32.410.458	1.366	316

Botol 330 ml

Bulan	Peramalan (Unit) (Produksi)	Biaya Produksi	Penjualan Aktual (Unit)	Selisih (Unit)
Januari	829	Rp13.523.477	821	8
Februari	850	Rp13.866.050	852	-2
Maret	1.257	Rp20.505.441	1.773	-516
April	1.438	Rp23.458.094	1.952	-514
Mei	1.367	Rp22.299.871	2.499	-1132
Juni	1.387	Rp22.626.131	1.578	-191
Juli	1.290	Rp21.043.770	2.351	-1061
Agustus	1.387	Rp22.626.131	1.592	-205
September	1.502	Rp24.502.126	2.452	-950
Oktober	1.528	Rp24.926.264	1.976	-448
November	1.558	Rp25.415.654	1.517	41
Desember	1.519	Rp24.779.447	2.682	-1163

Cup 220 ml

Bulan	Peramalan (Unit) (Produksi)	Biaya Produksi	Penjualan Aktual (Unit)	Selisih (Unit)
Januari	1.535	Rp17.067.665	3.747	-2.212
Februari	1.550	Rp17.234.450	4.708	-3.158
Maret	1.892	Rp21.037.148	9.058	-7.166
April	1.960	Rp21.793.240	10.231	-8.271
Mei	1.829	Rp20.336.651	9.891	-8.062
Juni	1.948	Rp21.659.812	5.023	-3.075
Juli	1.892	Rp21.037.148	3.238	-1.346
Agustus	2.175	Rp24.183.825	5.714	-3.539
September	2.292	Rp25.484.748	3.693	-1.401
Oktober	2.390	Rp26.574.410	3.119	-729
November	2.286	Rp25.418.034	2.810	-524
Desember	2.258	Rp25.106.702	4.538	-2.280

Sumber : Laporan penjualan dan laporan keuangan PT. Ardanas Sarana Utama pada tahun 2022 data diolah kembali oleh penulis

Berdasarkan tabel 1.4 dapat dilihat nilai peramalan penjualan, realisasi penjualan, selisih dan penyimpanan. Angka selisih adalah jumlah dari peramalan dikurangi penjualan aktual sehingga menyisakan nilai persediaan yang tersisa. Permasalahan yang terjadi dalam penjualan PT. Ardanas Sarana Utama adalah

perbedaan antara penjualan dan peramalan penjualan yang dilakukan perusahaan pada produk galon 19L jumlah yang diramalkan lebih banyak dari pada jumlah yang terjual hal tersebut membuat perusahaan perlu ruang penyimpanan yang lebih besar dan terdapat kekurangan produksi pada produk botol 600 ml, 330 ml dan cup 220 ml, maka perlu melakukan produksi kembali untuk memenuhi permintaan, hal tersebut membuat biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan naik turun (fluktuatif).

Selain itu permasalahan yang dialami perusahaan berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu karyawan perusahaan adalah mesin produksi yang masih sama dari saat berdirinya perusahaan tersebut sehingga kecepatan dalam melakukan produksi sangat terbatas lalu proses labeling dan *packing* masih dilakukan manual tidak menggunakan mesin, maka dalam proses produksi memiliki kecepatan yang terbatas, oleh karena itu perlunya peramalan yang tepat untuk memenuhi permintaan konsumen dengan tepat waktu. Kegiatan peramalan membutuhkan metode-metode peramalan yang sesuai dengan kondisi penjualan yang dialami perusahaan agar akurasi dari metode yang dipilih dapat memberikan jumlah produksi yang tepat guna meminimumkan biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan.

Atas dasar data dan pertimbangan yang dipaparkan, maka peneliti tertarik untuk lebih spesifik meneliti peramalan penjualan dengan metode peramalan kuantitatif yaitu metode rata-rata bergerak (*moving average*), metode *least square*, dan metode *exponential smoothing*. Kajian penelitian ini penulis memberikan judul “**Analisis Peramalan Penjualan untuk Meminimumkan Biaya Produksi pada PT. Ardanas Sarana Utama**”

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah Penelitian

1.2.1 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas yang telah di kemukakan sebelumnya, maka identifikasi masalah yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Peramalan penjualan dilakukan berdasarkan dengan pendapat pimpinan di PT Ardanas Sarana Utama
2. Produk air minum dalam kemasan galon isi 19L yang diramalkan (diproduksi) selalu lebih banyak dari pada yang terjual
3. Terdapat selisih negatif/kekurangan produksi untuk air minum dalam kemasan botol 600 ml, 330 ml dan cup 220 ml
4. Proses labeling dan *packing* masih dilakukan manual
5. Terjadi kelebihan persediaan sehingga mengakibatkan kebutuhan ruang penyimpanan yang cukup luas
6. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh PT Ardanas Sarana Utama naik turun (Fluktuatif)

1.2.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peramalan penjualan yang dilakukan PT Ardanas Sarana Utama
2. Bagaimana biaya produksi yang dikeluarkan oleh PT Ardanas Sarana Utama

3. Bagaimana penerapan peramalan penjualan dengan menggunakan metode peramalan *Moving Average*, *Exponential Smoothing* dan *Least Square* pada PT Ardanas Sarana Utama
4. Bagaimana Perbandingan antara peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Moving Average*, *Exponential Smoothing*, *Least Square* dan metode yang dilakukan PT Ardanas Sarana Utama
5. Bagaimana perbandingan biaya produksi menggunakan metode peramalan yang memiliki tingkat kesalahan terkecil dengan metode yang dilakukan PT Ardanas Sarana Utama

1.3 Tujuan

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Peramalan penjualan yang dilakukan pada PT Ardanas Sarana Utama
2. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh PT Ardanas Sarana Utama
3. Penerapan peramalan penjualan dengan menggunakan metode peramalan *Moving Average*, *Exponential Smoothing* dan *Least Square* pada PT Ardanas Sarana Utama
4. Perbandingan antara peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Moving Average*, *Exponential Smoothing*, *Least Square* dan metode yang dilakukan PT Ardanas Sarana Utama
5. Bagaimana perbandingan biaya produksi menggunakan metode peramalan yang memiliki tingkat kesalahan terkecil dengan metode yang dilakukan PT Ardanas Sarana Utama

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian akan menjelaskan mengenai kegunaan dari penelitian baik secara teoritis maupun praktis yang dilakukan di PT Ardanas Sarana Utama sehingga dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan, perusahaan dan masyarakat secara umum. Maksud kegunaan penelitian ini akan dijelaskan secara menyeluruh pada penjelasan sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini semoga dapat memberikan manfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai bagaimana metode peramalan yang dapat dilakukan diperusahaan dan sebagai sarana bagi peneliti untuk menetapkan dan mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti dibangku kuliah khususnya mengenai metode-metode peramalan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat bagi pihak yang membutuhkan antara lain :

1. Bagi Penulis

- a. Menjadi lebih memahami proses peramalan pada PT Ardanas Sarana Utama
- b. Mampu memberikan usulan perbaikan sistem peramalan penjualan
- c. Memahami dan menganalisis penggunaan metode peramalan penjualan
- d. Menggali sistematika peralamalan penjualan dalam menetapkan jumlah produksi untuk meminimumkan biaya

2. Bagi Perusahaan

- a. Hasil peneliti ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menentukan metode peramalan yang tepat
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dalam menangani masalah yang sedang dihadapi berkaitan dengan peramalan penjualan
- c. Hasil peneliti ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menentukan jumlah produksi yang tepat
- d. Membantu perusahaan agar mampu melakukan penghematan biaya produksi

3. Bagi Peneliti Lain

- a. Sebagai referensi bagi penelitian-penelitian lain
- b. Sebagai masukan untuk penulis lain dalam melakukan penelitian dengan bidang kajian yang sama
- c. Penelitian ini dapat digunakan untuk latihan menerapkan antara teori yang telah didapat pada bangku perkuliahan dengan kenyataan pada dunia kerja
- d. Diharapkan dapat menjadi perbandingan untuk penelitian sejenis