

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Berkembangnya usaha perdagangan eceran baik dalam skala kecil, menengah dan besar, maka perlu agar dapat tumbuh berkembang saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Dengan begitu banyak mini market yang tersebar diseluruh pelosok kota bahkan sekarang sudah masuk kedesa-desa tentunya akan menimbulkan persaingan diantara usaha dagang yang berkecimpung dalam bisnis ini. Dengan semakin tingginya tingkat kebutuhan saat ini semakin banyak masyarakat yang lebih menyukai melakukan pembelian barang-barang kebutuhan sehari-hari di mini market.

Berbagai cara untuk memasarkan produk telah dilakukan oleh perusahaan. Salah satu upaya untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh dengan melakukan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan sejumlah barang kepada pihak lain dengan memberikan komisi kepada pihak yang menjualkan. Pemilik barang disebut dengan pengamanat dan pihak yang menitipkan barang disebut dengan komisioner. Sebagai alternatif pilihan selain penjualan konsinyasi merupakan pengembangan dari penjualan kredit, dimana pembayaran tidak dilakukan segera setelah barang dipesan melainkan baru diakui sebagai pendapatan setelah barang tersebut terjual.

Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produk-produknya. Hal tersebut dikarenakan

dengan penjualan cara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Dengan demikian daerah-daerah yang akan menjadi tujuan pemasaran produk perusahaan akan lebih mudah dijangkau, karena sudah memiliki mitra kerja sama dalam memasarkan barang-barang perusahaan. Kebijakan yang diambil oleh perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan dan memperluas daerah pemasaran.

Beberapa keuntungan dari penjualan konsinyasi :

1. Bagi pihak komisioner (pemilik barang)
  - a. Komisioner dapat mengenalkan produknya kepada banyak konsumen sehingga dapat memperluas daerah pemasarannya.
  - b. Harga jual dapat dikendalikan oleh komisioner karena kepemilikan barang masih ditangannya, pihak pengamanat hanya menerima komisi.
2. Bagi pihak pengamanat (Penjual barang)
  - a. Terhindar dari resiko barang tidak laku, kadar luasa, busuk atau rusak.
  - b. Mengurangi investasi modal kerja, karena investasi persediaan ditanggung oleh komisioner (pemilik barang).

Konsinyasi dalam hal metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak pemilik barang atau komisioner. Jika komisioner membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatannya harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler. Hal ini dilakukan agar tidak terjadinya kekeliruan atau kesalahan dalam pencatatan penjualan dan dapat mempermudah dalam pengendaliannya.

Hasil penelitian oleh Imelda Dian Rahmawati dan Widiyah Shofianti (2014) menyatakan bahwa praktek akuntansi dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum. PT. Matahari Dept. Store seharusnya membuat laporan secara periodik tentang barang-barang konsinyasi yang diterima, barang yang terjual dan barang konsinyasi yang masih dalam persediaan serta pada akhir periode dapat dilakukan perhitungan terhadap sisa barang yang ada di gudang, maka dengan adanya evaluasi ini diharapkan data berhubungan dengan transaksi penjualan konsinyasi agar dilaksanakan dengan cepat, tepat dan akurat, sehingga dengan informasi ini dapat membantu manajemen dalam menentukan dan pengambilan keputusan.

Hasil penelitian oleh Sri Winarni dan Kiki Amelia (2012) menyatakan bahwa:

1. Penerapan akuntansi atas penjualan konsinyasi dengan laba terpisah memisahkan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler sedangkan penerapan akuntansi atas penjualan konsinyasi yang diterapkan di Apotek Jambak Palembang dengan laba tidak terpisah yaitu menggabungkan penjualan konsinyasi dan penjualan reguler.
2. Setelah dilakukan pemisahan antara pencatatan penjualan konsinyasi dan penjualan reguler, maka apotek akan lebih mudah melakukan penilaian terhadap penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pertahunnya, dan melihat seberapa besar tingkat penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pertahunnya.

Hasil penelitian oleh Nigrum (2017) menyatakan bahwa dilaksanakan laba untuk penjualan konsinyasi cukup besar dan menguntungkan bagi pertokoan Koperasi Unit Desa, sehingga koperasi bisa menambah jumlah barang yang dijual secara konsinyasi.

Salah satu usaha yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi di Happy Mart yang menitipkan barang-barang konsinyasi yaitu menjual barang harian seperti menjual barang kebutuhan sehari-hari dan melakukan penjualan tunai dan enceran sebagai usaha menarik pelanggan sebanyak mungkin.

Hal ini dikarenakan banyaknya para komisioner yang ingin memperluas penjualan dan memperkenalkan produk baru atau produk yang belum banyak dikenal oleh masyarakat. Oleh karena itu Swalayan Happy Mart Pasir Pengaraian perlu menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi yang baik agar tidak terjadinya kesalahan dan kekeliruan dalam pencatatan penjualan konsinyasi. Apakah Swalayan Happy Mart sudah sesuai atau belum dengan ilmu teori akuntansi penjualan konsinyasi.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat sebuah judul penelitian “**Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Swalayan Happy Mart Pasir Pengaraian**”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas penulis merumuskan masalah penelitian ini adalah Bagaimanakah penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada Swalayan Happy Mart Pasir Pengaraian.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pencatatan akuntansi untuk penjualan konsinyasi yang digunakan Happy Mart Pasir Pengaraian.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan peneliti dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai analisis tentang konsinyasi yang telah diharapkan oleh usaha dagang. Menambah pengetahuan tentang pengelolaan Mini Market serta memenuhi tugas akhir

2. Bagi Usaha Dagang Happy Mart Pasir Pengaraian

Bagi usaha dagang hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan dalam menganalisis penerapan akuntansi atas penjualan Konsinyasi yang baik.

3. Bagi Universitas Pasir Pengaraian

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi pada perpustakaan Universitas Pasir Pengaraian. Sebagai bahan referensi untuk penelitian berikutnya.

### **1.5 Pembatasan Masalah dan Originalitas**

Dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti Akuntansi penjualan konsinyasi dengan metode terpisah (metode neto). Adapun perusahaan

pengamanat terdiri dari tiga perusahaan yaitu PT. Trijaya Adhimukti Pekanbaru, PT. Anugrah Argon Medica Pekanbaru, PT. Indomarco Pasir Pengaraian. Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang pernah dilakukan oleh Maria Simamora tahun 2005 dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi (studi Kasus Pada PT. Nusa Bakti Pratama Medan)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki penerapan akuntansi konsinyasi tersendiri. Perbedaan dengan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada objek yang akan diteliti.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika pembahasan dari penelitian ini dibagi menjadi 3 (Tiga) bab. Berikut penjelasan tentang masing-masing bab:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah dan originalitas serta sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang digunakan penulis sebagai bahan penulis pengertian dari akuntansi penjualan konsinyasi, Landasan teori dalam penelitian ini meliputi : penjualan konsinyasi, pencatatan penjualan konsinyasi, sistematika pencatatan penjualan konsinyasi dan hasil penelitian yang relevan.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data dan jadwal penelitian.

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

Bab ini menguraikan tentang profil dan objek penelitian serta hasil penelitian

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

### **DAFTAR PUSTAKA**

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Deskripsi Teori**

##### **2.1.1. Pengertian Penjualan Konsinyasi**

Konsinyasi merupakan penjualan barang dengan cara pemilik barang menitipkan barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan komisi. Pemilik barang disebut dengan pengamanat dan pihak yang menitipkan barang disebut dengan komisioner. Adapun pengertian penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli, antara lain :

Hadori Yunus dan Harnanto (2010) adalah konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi

Menurut Darsono dalam Cici Tria Fauziah Ritonga (2016) konsinyasi dapat diartikan sebagai penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

Menurut Abdul Halim (2015) Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian dimana pihak pemilik barang komisioner menyerahkan barangnya kepada pihak pengamanat, yaitu untuk dijual kepada pihak luar dan pihak pengamant mendapatkan sejumlah komisi dari pihak komisioner.

##### **2.1.2. Syarat Prosedur Penjualan Konsinyasi**

Hadori Yunus Harnanto (2010), syarat-syarat atau prosedur penjualan konsinyasi terdapat beberapa tahap yaitu sebagai berikut:



1. Melakukan perjanjian penjualan konsinyasi dimana perjanjian tersebut yaitu berhubungan dengan harga yang diberikan dan diskon yang akan didapatkan oleh pihak pengamanat.
2. Melakukan pengiriman barang yaitu proses pemindahan barang dari gudang perusahaan ke gudang tempat penjualan konsinyasi.
3. Menerima laporan barang-barang yang terjual dari pihak pengamanat yaitu dimana barang yang telah terjual diinformasikan ke pihak komisioner.
4. Melakukan proses pengurangan stok dimana pengurangan stok ini mengurangi stok barang yang ada di gudang tempat penjualan konsinyasi bukan di gudang perusahaan atau pihak komisioner.
5. Memberi tagihan atas hasil penjualan dari pihak komisioner yaitu memberi faktur penagihan atas barang yang telah terjual dan jumlah tagihan tersebut telah dikurangi dengan diskon yang telah disepakati.

### **2.1.3. Pencatatan Penjualan Konsinyasi**

Menurut Abdul Halim (2015), apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan di debit untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya akan di kredit untuk mencatat harga pokok barang yang akan dijual dan beban penjualannya.

Menurut Hadori Yunus Harnanto (2010) Berhubungan dengan penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pengamanat dan komisioner maka penjualan konsinyasi juga diselenggarakan oleh pengamanat dan juga

diselenggarakan oleh komisioner. Baik pengamanat maupun komisioner terdapat dua metode pencatatan dalam penjualan barang konsinyasi, yaitu :

1. Metode Terpisah (neto)

Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya.

2. Metode Tidak Terpisah (bruto)

Dalam metode tidak terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini akan mengakibatkan pada akhir periode perusahaan tidak dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba yang diperoleh dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Untuk tujuan pengendalian intern sebaiknya perusahaan tidak menggunakan metode ini.

#### **2.1.4. Sistematika Pencatatan Penjualan Konsinyasi**

Menurut Yendrawati dalam Cici (2016), pengamanat mencatat setiap transaksi pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dalam rekening barang konsinyasi, pengamanat hanya mencatat jurnal saat menitipkan barang ke komisioner dan saat menerima laporan konsinyasi serta uang dari komisioner. Setiap jurnal yang dibuat oleh pengamanat pasti ada

rekening barang konsinyasi baik di debit maupun kredit. Komisioner hanya membuat jurnal saat menjual barang konsinyasi, mengeluarkan biaya-biaya yang berhubungan dengan konsinyasi termasuk saat mencatat pendapatan komisi dan pengiriman uang ke pengamanat) dan setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi baik di debit maupun kredit.

## **1. Akuntansi Untuk Pengamanat**

### **a. Konsep Metode Laba Terpisah**

Menurut Maria Evi dalam Amelia (2012), didalam metode ini, laba atau rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi dicatat terpisah dengan laba atau rugi dari penjualan reguler. Pencatatan dengan metode ini akan memunculkan rekening barang konsinyasi atau konsinyasi keluar. Rekening ini digunakan untuk menampung seluruh transaksi yang terjadi pada barang titipan. Rekening ini akan didebit untuk harga pokok terhadap barang yang dikirim, biaya pengiriman barang-barang konsinyasi dan biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi yang dibayar oleh konsinyasi akan tetapi ditanggung oleh komisioner. Sebaliknya rekening ini akan dikredit untuk mencatat hasil penjualan barang-barang konsinyasi. Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pengamanat atau komisioner hanya mencakup empat transaksi, yaitu :

Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pengamanat atau komisioner hanya mencakup empat transaksi yaitu :

#### **1. Pengiriman barang konsinyasi**

Barang konsinyasi	xxx
Pengiriman barang	xxx

2. Pembayaran biaya angkut barang konsinyasi

biaya angkut                    xxx

Persediaan                    xxx

3. Menerima laporan pertanggung jawaban yang berisi penjualan, biaya dan pendapatan yang akan diterima dari konsinyasi

Piutang konsinyasi                    xxx

Barang konsinyasi-biaya komisi xxx

Barang konsinyasi – penjualan    xxx

4. Menerima pembayaran dari kosinyasi

Kas                                    xxx

Piutang                                xxx

**b. Konsep Motede Laba Tidak Terpisah**

Menurut Maria Evi dalam Amelia (2012), di dalam metode ini laba atau rugi dari kegiatan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari kegiatan reguler. Pada motode ini, komisioner tidak membuat rekening tersendiri untuk mencatat transaksi atas barang titipan. Transaksi atas barang titipan dicatat layaknya seperti transaksi penjualan biasa. Untuk barang titipan yang belum terjual oleh konsinyasi tetap diperlakukan sebagai persediaan barang di gudang sendiri. Pada akhir periode perusahaan harus melakukan penutupan untuk rekening nominal.

Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pengamanat hanya mencakup tiga transaksi yaitu :



ini akan dikredit untuk pencatatan penjualan barang-barang konsinyasi dan pendapatan lain yang berhubungan dengan barang konsinyasi.

Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh komisioner hanya mencakup empat transaksi yaitu :

1. Membayar biaya angkut atau perakitan

Barang Kosinyasi	xxx
Kas	xxx

2. Menjual barang konsinyasi

Kas	xxx
Barang konsinyasi	xxx

3. Mengirim laporan pertanggung jawaban dan mengakui pendapatan konsinyasi

Barang konsinyasi	xxx
Utang pengamanat	xxx
Dan	
Barang konsinyasi	xxx
Pendapatan konsinyasi	xxx

4. Mengirim pembayaran kepada pengamanat

Utang – konsinyasi	xxx
Kas	xxx

**b. Metode Laba Tidak Terpisah**

Menurut Maria Evi dalam Amelia (2012), dalam pencatatan dengan metode ini, penjualan barang titipan akan dicatat dalam rekening penjualan.

Namun sebaliknya komisioner harus segera mengakui adanya pembelian atau harga pokok penjualan atas barang yang terjual tersebut.

Dalam pencatatan ini muncul rekening kontrak utang pada pengamanat yang akan digunakan untuk mendebit pembelian atau HPP (dicatat sebesar jumlah yang harus disetor kepada pengamanat untuk barang-barang yang dijual). Sebaliknya rekening ini akan didebit untuk mencatat biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan barang-barang konsinyasi. Dengan prosedur ini, maka besarnya jumlah yang harus disetor kepada pengamanat tercermin pada saldo utang-pengamanat tersebut.

Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh komisioner mencakup tiga transaksi yaitu :

1. Membayar biaya angkut

Utang – Pengamanat	xxx	
		Kas
		xxx

2. Menjual barang konsinyasi

Kas	xxx	
		Penjualan
		xxx

3. Mengirim pembayaran kepada pengamanat

Utang Pengamanat	xxx	
		Kas
		xxx

### 2.1.5. Hasil Penelitian yang Relevan

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisa akuntansi penjualan konsinyasi. Sedangkan perbedaannya

adalah lokasi penelitian dan data yang digunakan. Perbedaan lokasi dan data yang akan diteliti ini nantinya akan menghasilkan penganalisaan penjualan konsinyasi yang berbeda sesuai dengan keadaan perusahaan yang akan diteliti.

1. Sri Winarni, Kiki Amelia (2012) dengan judul penelitian Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Apotek Jambak Palembang. Hasil penelitiannya pencatatan transaksi konsinyasi menggunakan metode laba terpisah agar dapat mengetahui dengan jelas berapa laba yang diperoleh dari penjualan konsinyasi tersebut. Apotek Jambak Palembang melakukan pemisahan antara pencatatan penjualan konsinyasi dan pencatatan penjualan reguler sehingga akan memudahkan pengendalian persediaan dan pembuatan laporan penjualan.
2. Imelda Dian Rahmawati, Widyah Shofianti (2014) dengan judul penelitian Evaluasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi dan Penyajiannya Pada Laporan Laba Rugi PT. Matahari Departement Store Sidoarjo. Hasil penelitiannya pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung diakui sebagai persediaan pada sisi debet dan pada sisi kredit diakui sebagai utang serta pendapatan komisi. Barang konsinyasi itu hanya dititipkan pada perusahaan bukan beli maka itu bukan persediaan perusahaan dan bukan utang perusahaan selama barang itu belum terjual.
3. Aas Rianti Ningrum (2017) dengan judul penelitian Analisis Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi dalam Menentukan Laba pada Koperasi Unit Desa (KUD) Tani Wilis Sendang Tulung agung. Hasil penelitian pencatatan Penjualan barang konsinyasi dicatat terpisah dengan penjualan



reguler, koperasi melakukan pencatatan transaksi barang konsinyasi dengan tersendiri dan dipisahkan dengan penjualan barang reguler.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Objek Penelitian**

Objek penelitian yang diteliti Swalayan Happy Mart Pasir Pengaraian yang beralamat di Jl. Tuanku Tambusai Pasir Putih Desa Pematang Berangan Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu.

#### **3.2. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Menurut Eferin dkk (2010) metode analisis deskriptif adalah suatu metode yang berupa pengumpulan data dan berdasarkan data-data tersebut disusun secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini maka objek yang diteliti yaitu akuntansi penjualan konsinyasi yang dilaksanakan oleh Swalayan Happy Mart apakah telah sesuai dengan teori ilmu akuntansi penjualan konsinyasi.

#### **3.3. Jenis dan Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data sekunder. Adapun yang dimaksud dengan sumber data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa laporan penjualan konsinyasi, pencatatan transaksi penjualan konsinyasi dan bukti yang telah ada atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Jenis data sekunder dalam penelitian ini berupa data

penerimaan barang konsinyasi, data penjualan barang konsinyasi dan data pelaporan hasil penjualan barang konsinyasi. Data-data tersebut diperoleh dari pemilik Swalayan Happy Mart.

#### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data ini peneliti menggunakan beberapa cara pengumpulan data yaitu: Teknik dokumentasi adalah cara dalam mengumpulkan data dengan cara mengambil dokumen berupa data yang tersedia sebagai sumber informasi penjualan barang konsinyasi di Happy Mart Pasir Pengaraian. Dalam hal ini penulis mengambil data tersebut berupa antara lain laporan penjualan barang konsinyasi dan catatan transaksi penjualan konsinyasi oleh Swalayan Happy Mart.

#### **3.5. Teknik Analisis Data**

Metode deskriptif yaitu mendeskriptifkan kegiatan operasional usaha yang dilakukan oleh Swalayan Happy Mart untuk penerapan akuntansi penjualan konsinyasi, kemudian dibandingkan dengan ilmu teori akuntansi penjualan konsinyasi, meliputi :

1. Saat penerimaan barang konsinyasi
2. Saat penjualan barang konsinyasi
3. Saat pelaporan hasil penjualan barang konsinyasi
4. Saat pembayaran utang barang konsinyasi kepada pengamanat

Dari perbandingan diatas maka bisa diketahui bagaimanakah penerapan akuntansi penjualan konsinyasi di Swalaya Happy Mart apakah sudah sesuai atau belum dengan ilmu teori akuntansi penjualan konsinyasi.

### 3.6 Jadwal Penelitian

Supaya penelitian ini berjalan dengan baik dan lancar maka penulis membuat jadwal penelitian sebagai berikut :

**Tabel 3.2**

**Jadwal Penelitian**

No	Kegiatan	Bulan						
		November 2018	Desember 2018	Januari 2018	Februari 2019	Maret 2019	April 2019	Mei 2019
1.	Pengajuan Judul							
2.	Penyelesaian Proposal dan Seminar Proposal							
3.	Penyelesaian Skripsi dan Sidang Skripsi							