

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN TOKO SWALAYAN BAHAN BANGUNAN SPADE HOME CENTER DI JALAN GRAMAPURI CIKARANG

Oleh:

**Nama: Eric Putra Gunawan**

**NIM: 22110253**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi: Manajemen

Konsentrasi: Kewirausahaan



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

d/h Institut Bisnis dan Informatika Indonesia (IBII)

**INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA**

**Agustus 2015**

**Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

## PENGESAHAN

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN TOKO SWALAYAN BAHAN BANGUNAN SPADE HOME CENTER DI JALAN GRAMAPURI CIKARANG

**Diajukan Oleh**

**Nama: Eric Putra Gunawan**

**NIM: 22110253**

**Jakarta, 5 Agustus 2015**

**Disetujui Oleh :**

**Pembimbing**

**( Dra. Bernadine, M.Com)**

**INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA 2015**



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## RINGKASAN EKSEKUTIF

SpadeHomeCenter adalah sebuah bisnis perdagangan dalam bentuk toko swalayan yang menyediakan berbagai macam kebutuhan, baik untuk merenovasi maupun membangun rumah seperti keni, kran, pintu, kunci, *thinner*, semen, pasir, bata merah, bata hebel, shower mandi, bak cuci piring, bak mandi, kloset jongkok dan duduk, cat tembok, cat minyak, bak cat, ember, pengki, sapu, keramik, tempat sabun dan bahan bangunan lainnya. Berbeda dengan toko bahan bangunan lain yang sudah ada, toko ini mengutamakan kenyamanan dalam berbelanja dengan memberikan fasilitas berupa *Air Conditioner* serta menyediakan produk yang berkualitas dan pelayanan yang memuaskan demi tercapainya kebutuhan dan kepuasan konsumen dalam berbelanja bahan bangunan.

SpadeHomeCenter menawarkan toko dengan konsep *one stop shopping* di mana toko menyediakan satu jenis produk dan berbagai produk terkait lainnya yang dibutuhkan oleh konsumen. Hal ini ditujukan agar konsumen mendapatkan kemudahan dan kesenangan dalam berbelanja. Dalam segi pelayanan, SpadeHomeCenter menyediakan karyawan yang melayani konsumen secara *personal* sehingga konsumen dapat berkonsultasi dalam hal memutuskan barang mana yang tepat untuk dibeli sesuai dengan kebutuhannya.

Target pasar SpadeHomeCenter sangat luas, yaitu mencakup segala jenis usia dan jenis kelamin, baik yang berekonomi menengah ke bawah maupun menengah ke atas, dan juga berlokasi di Cikarang barat. Lokasi usaha SpadeHomeCenter strategis karena berada di lingkungan pabrik, perumahan, dan transportasi yang cukup ramai dan mudah dijangkau.





Proforma *income statement* menunjukkan penjualan dan laba yang terus meningkat

dalam kurun waktu lima tahun. Pada laporan proyeksi arus kas dijelaskan mengenai kas masuk

dan kas yang dikeluarkan, arus kas akhir selalu menunjukkan angka positif selama lima tahun.

Penjualan per bulan sebesar Rp. 314.395.000,00

Pendirian toko SpadeHomeCenter membutuhkan modal awal kurang lebih sebesar

Rp. 1.500.000.000,00 dengan menggunakan 100 % modal sendiri. Modal tersebut

dialokasikan untuk kebutuhan kas awal sebesar Rp. 528.268.500,00 , biaya pembelian barang

dagang sebesar Rp. 584.950.000,00, biaya pembelian peralatan toko sebesar Rp.

211.795.500,00 , biaya pembelian perlengkapan sebesar Rp. 2.985.000,00, biaya sewa

bangunan sebesar Rp. 170.000.000,00 dan biaya perizinan usaha sebesar Rp. 2.000.000,00

Proyeksi laporan keuangan dilakukan untuk mengukur penilaian kinerja perusahaan.

Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil analisis

kelayakan membuktikan bahwa investasi toko SpadeHomeCenter layak untuk dijalankan,

terbukti dengan NPV positif sebesar Rp. 94.093.201,00. Penilaian investasi perusahaan dalam

menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *profitability indeks*, yaitu sebesar

1,07 dengan kesimpulan layak dijalankan karenan nilainya lebih dari satu ( $PI > 1$ ) dengan

*payback period* dalam kurun waktu 3 tahun 8 bulan 29 hari. Analisis Internal rate of return

(IRR) adalah sebesar 12,5% lebih dari suku bunga yang diharapkan, yaitu 12%

Hak cipta milik IBI Kie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## EXECUTIVE SUMMARY

Eric Putra Gunawan / 22110253 / Supermarket Bahan Bangunan Business plan : Spade Home Center at Gramapuri, Cikarang Barat / Advisor : Dra. Bernadine, M.Com.

SpadeHomeCenter is a business in the form of material department stores that provide a wide range of needs, either to renovate or build a house, like Keni, faucets, doors, locks, paint thinner, cement, sand, brick, brick Hebel, shower baths, sinks, bathtub, toilet squatting and sitting, paint, oil paint, paint tubs, buckets, dustpans, brooms, pottery, soap and other building materials. In contrast to other building materials stores that already exist, it prioritizes convenience stores in shopping by providing facilities such as Air Conditioner and provide quality products and satisfactory service to achieve customer needs and satisfaction in shopping for building materials.

SpadeHomeCenter shops with the concept of one stop shopping where shops provide the kind of products and a variety of other related products required by consumers. It is intended to allow consumers to get the ease and pleasure in shopping. In terms of service, SpadeHomeCenter provide employees serving customers in person so that consumers can be consulted in the case of the right to decide which items to be purchased in accordance with its requirements.

SpadeHomeCenter very broad target market, which includes all types of age and gender, both economically lower middle and upper middle, and also located in Cikarang west.

SpadeHomeCenter strategic business location because it was in the factory environment, housing, and transportation is quite crowded and easy to reach.

Proforma income statement shows sales and profits continue to increase in the period of five years. In the statement of cash flow projections of the cash inflows described as dank issued, the final cash flow always showed a positive figure for five years. Sales per month Rp. 314,395,000.00

Establishment SpadeHomeCenter shop requires initial capital approximately Rp.1.500.000.000,00 by using 100% of their own capital. The capital allocated to the initial cash requirement of Rp. 528,268,500.00, the cost of purchasing merchandise at Rp.584.950.000,00, shop equipment purchase costs Rp. 211,796,500.00, equipment purchase costs Rp. 2,985,000.00, building rental fee of Rp. 170,000,000.00 and business licensing fee of Rp. 2,000,000.00

Projected financial statements conducted to measure the company's performance appraisal. Assessing the feasibility of business using several methods of investment appraisal. Results of a feasibility analysis to prove that the investment SpadeHomeCenter store feasible, as evidenced by a positive NPV of Rp. 94,093,201.00. Investment appraisal company in generating profits made by calculating the profitability index, which amounted to 1.37 with a viable conclusion karenan value is more than one ( $PI > 1$ ) with a payback period within a period of 3 years and 8 months 29 days. Analysis internal rate of return (IRR) is approximately 12,5% more than the expected rate, namely 12%



**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

Hak Cipta Ditindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Kuasa atas berkat-Nya penulis bisa menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini dibuat dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dengan program studi manajemen di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Penulis menyadari skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih untuk semua pihak yang telah ikut berperan dalam penyelesaian skripsi ini. Dalam hal ini, penulis secara khusus ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Bernadine, Dra., selaku Dosen Pembimbing I yang dengan sabar dalam bertukar pikiran dan membimbing, memberikan saran, tenaga, dan waktu sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Untuk seluruh dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah mengajar dan memberikan ilmu pengetahuan yang berguna bagi penulis sejak dari awal semester sehingga penulis menyelesaikan pendidikan strata satu.
3. Seluruh staff perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membantu penulis dalam mencari sumber-sumber penulisan dan data untuk skripsi.
4. Untuk seluruh keluarga yang penulis sayangi yang telah ikut mendoakan dan memberikan semangat dan motivasi bagi penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Untuk sahabat – sahabat terbaik yang sudah mengarungi susah dan senang bersama-sama selama perkuliahan maupun diluar perkuliahan Shanice Jeanifer, Novieta



Setiawan, Alviany Kurniawan, Olivia Triana Agustine, Rifany Erlinsia, Hardianto

- © Juwono, Albertus Alves, Timothy, Andrew Fide, Reynaldi Christianto, dan Ratna yang selalu membantu penulis dari awal semester, yang selalu mendoakan, memberikan semangat, membawa keceriaan serta motivasi dalam pembuatan skripsi.
- 6 Untuk semua pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis dalam proses pencarian informasi dan penyelesaian skripsi.

Penulis juga berharap diberikannya saran dan kritik yang membangun untuk skripsi ini karena skripsi ini tidaklah sempurna dan masih banyak kekurangan. Karena dengan saran dan kritik dapat membawa penulis ke arah yang lebih baik sehingga apa yang penulis buat dapat berguna bagi orang lain. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas perhatiannya.

Jakarta, Agustus 2015

Eric Putra Gunawan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Daftar Isi

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Nama dan Alamat Perusahaan.....	3
B. Nama dan Alamat Pemilik Perusahaan.....	5
C. Biodata Pemilik.....	5
D. Bidang Usaha.....	6
<b>BAB II ANALISIS INDUSTRI.....</b>	<b>12</b>
A. Gambaran Masa Depan.....	13
B. Analisis Lingkungan Makro.....	16
C. Analisis Pesaing.....	20
D. Analisis SWOT.....	36
<b>BAB III GAMBARAN USAHA.....</b>	<b>49</b>
A. Produk.....	49
B. Jasa.....	50



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Penulisan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Penulisan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C. Ukuran Bisnis.....	51
D. Peralatan dan Tenaga Kerja.....	52
E. Latar Belakang Pemilik.....	56

**BAB IV PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL.....58**

A. Deskripsi Rencana Operasi.....	58
B. Proses Operasi.....	63
C. Alur Jasa.....	68
D. Desain Layout Toko.....	70
E. Nama Pemasok.....	72
F. Teknologi.....	74

**BAB V PERENCANAAN PEMASARAN.....76**

A. Produk.....	77
B. Harga.....	82
C. Distribusi.....	91
D. Promosi.....	92
E. Ramalan Penjualan.....	96
F. Pengendalian Pemasaran.....	101

**BAB VI PERENCANAAN ORGANISASI.....103**

A. Bentuk Kepemilikan.....	103
B. Struktur Organisasi.....	103
C. Balas Jasa.....	106

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<b>BAB VII PENILAIAN RISIKO.....</b>	<b>108</b>
A. Evaluasi Risiko dari Bisnis.....	108
B. Teknologi-Teknologi Terbaru.....	109
C. Rencana Pengendalian Risiko.....	110
<b>BAB VIII PERENCANAAN KEUANGAN.....</b>	<b>111</b>
A. Rencana Kebutuhan Dana.....	112
B. Proyeksi Penjualan.....	112
C. Biaya Tenaga Kerja.....	114
D. Biaya Penyusutan.....	114
E. Biaya Sewa Bangunan.....	115
F. Biaya Utilitas.....	115
G. Biaya Pemasaran.....	118
H. Biaya Perlengkapan.....	118
I. Biaya Pemeliharaan Pembangunan.....	119
J. Proforma Income Statement.....	119
K. Cash Flow Projection.....	121
L. Proforma Balance Sheet.....	122
M. Kelayakan Usaha.....	123
<b>BAB IX REKOMENDASI.....</b>	<b>130</b>
A. Daftar Pustaka.....	132
B. Lampiran.....	135

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## Daftar Tabel

Tabel 2.1	Data Produksi Regional Bruto.....	17
Tabel 2.2	Pendapatan Domestik Regional Bruto.....	18
Tabel 2.3	Perbandingan Pesaing.....	31
Tabel 2.4	Competitive Profile Matriks.....	32
Tabel 2.5	Matriks SWOT.....	44
Tabel 3.1	Pengelompokan Produk.....	50
Tabel 3.2	Peralatan Toko.....	53
Tabel 3.3	Perlengkapan Toko.....	54
Tabel 3.4	Daftar Tenaga Kerja.....	55
Tabel 4.1	Time Schedule.....	62
Tabel 4.2	Daftar Pemasok.....	73
Tabel 5.1	Daftar Harga Door and Window.....	85
Tabel 5.2	Daftar Harga Building Material.....	86
Tabel 5.3	Daftar Harga Tools.....	87
Tabel 5.4	Daftar Harga Electrical and Lighting.....	88
Tabel 5.5	Daftar Harga plumbing.....	89
Tabel 5.6	Daftar Harga Bath.....	90
Tabel 5.7	Daftar Harga Paint and Sundries.....	90
Tabel 5.8	Ramalan Penjualan.....	96
Tabel 5.9	Ramalan Penjualan per Tahun.....	100
Tabel 6.1	Balas Jasa SDM per Bulan.....	107
Tabel 6.2	Balas Jasa SDM per Tahun.....	107
Tabel 8.1	Proyeksi Kebutuhan Dana.....	112
Tabel 8.2	Proyeksi Penjualan.....	113

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



KWIK KIAN GIE  
SCHOOL OF BUSINESS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 8.3	Proyeksi Biaya Tenaga Kerja.....	114
Tabel 8.4	Proyeksi Akumulasi Penyusutan.....	115
Tabel 8.5	Proyeksi Biaya Listrik.....	116
Tabel 8.6	Proyeksi Biaya Air.....	117
Tabel 8.7	Proyeksi Biaya Telepon.....	118
Tabel 8.8	Proyeksi Biaya perlengkapan.....	119
Tabel 8.9	Income Statement.....	120
Tabel 8.10	Cash Flow.....	121
Tabel 8.11	Balance Sheet.....	122
Tabel 8.12	Break Even Point.....	124
Tabel 8.13	Arus Kas Bersih.....	125
Tabel 8.14	Net Present Value.....	126
Tabel 8.15	Payback Period.....	128
Tabel 8.16	Internal rate of return.....	129

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## Daftar Gambar

Gambar 2.1	Five Forces Porter Model.....	21
Gambar 4.1	Proses Pembelian melalui Sales.....	64
Gambar 4.2	Proses Pembelian melalui Telepon.....	65
Gambar 4.3	Pemesanan Barang dagang ke lokasi Pemasok.....	66
Gambar 4.4	Pembayaran Hutang Dagang.....	67
Gambar 4.5	Penjualan Barang Dagang.....	69
Gambar 4.6	Layout Toko.....	71
Gambar 5.1	Tiga Tingkatan Produk.....	78
Gambar 5.2	Produk Door and Window.....	79
Gambar 5.3	Produk Bath.....	80
Gambar 5.4	Produk Floor and Wall.....	80
Gambar 5.5	Produk Plumbing.....	80
Gambar 5.6	Produk Paint and Sundries.....	80
Gambar 5.7	Produk Tools.....	81
Gambar 5.8	Produk Electrical and Lighting.....	81
Gambar 5.9	Saluran Pemasaran Konsumen.....	91
Gambar 5.10	Flyer.....	95
Gambar 6.1	Struktur Organisasi.....	104

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## Daftar Lampiran

Lampiran 1	Proyeksi penjualan Paint and Sundries Bulan Januari.....	135
Lampiran 2	Proyeksi Penjualan Building Material Bulan Januari.....	136
Lampiran 3	Proyeksi Penjualan Tools Bulan Januari.....	137
Lampiran 4	Proyeksi Penjualan Electrical and Lighting.....	138
Lampiran 5	Proyeksi Penjualan Plumbing.....	139
Lampiran 6	Proyeksi Penjualan Door and Window.....	140
Lampiran 7	Proyeksi Penjualan Bath.....	140
Lampiran 8	Total Proyeksi Penjualan.....	141
Lampiran 9	Proyeksi Harga Pokok Penjualan.....	141
Lampiran 10	Proyeksi Persediaan akhir barang dagang.....	142

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

