

ABSTRAK

Hubungan Antara Jangka Waktu Kredit Dengan Volume Penjualan Sepeda Motor Suzuki Studi Kasus pada Dealer Suzuki “Yogya”

**Anastasia Tri Rahayu
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006**

Penelitian ini dilaksanakan di Dealer Suzuki “Yogya”. Tujuan umum dari penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara jangka waktu kredit dengan volume penjualan sepeda motor Suzuki.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, dokumentasi dan wawancara. Sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis korelasi *product-moment* dan analisis persentase.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) ada hubungan positif dan signifikan antara jangka waktu kredit dengan volume penjualan, 2) jenis sepeda motor yang memberikan kontribusi paling besar terhadap penjualan adalah sepeda motor yang menggunakan rem non-cakram, 3) tidak terdapat hubungan yang signifikan antara latar belakang pekerjaan konsumen dengan kecenderungan konsumen memilih alternatif jangka waktu kredit.

ABSTRACT

The Relationship between Credit Period and Sales Volume of Suzuki Motorcycle

A Case Study at Dealer Suzuki Yogya

Anastasia Tri Rahayu
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2006

The research is conducted at Dealer Suzuki "Yogya". The general purpose of research is to know the relationship between credit period and sales volume of Suzuki motorcycle.

Data are gathered using observation, documentation and interview. Data analysis techniques used are product-moment correlation and percentage analysis.

Results show that : 1) there is a positive and significant relationship between credit period and sales volume of Suzuki motorcycle, 2) type of motorcycle a contributing the most to sales is motorcycle with *non-cakram* disk brake, 3) there is no significant relationship between the consumer's employment background and consumer preference toward various credit offered.