

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PERBEDAAN PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA KOTOR Studi Kasus Pada Putra Baru Motor (Dealer Nasha Mangkubumi)**

**Sulistyorini Kharisma Dewi  
01 2114 175  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2006**

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui bahwa total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai, dan (2) untuk mengetahui bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

Penelitian ini dilakukan pada dealer sepeda motor Nasha pada bulan Mei 2005 sampai dengan bulan Juli 2005. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, dokumentasi, dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini: untuk permasalahan pertama adalah dengan (1) menghitung total penjualan angsuran dan total penjualan tunai bulanan selama 24 bulan (2) melakukan uji hipotesis, dan (3) menarik kesimpulan, sedangkan untuk permasalahan kedua adalah dengan (1) menghitung total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai selama 24 bulan (2) melakukan uji hipotesis, dan (3) menarik kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa (1) total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai, dan (2) penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

**ABSTRACT**  
**ANALYSIS ON THE DIFFERENCES BETWEEN INSTALLMENT SALES**  
**AND CASH SALES TOWARD GROSS PROFIT**  
**A CASE STUDY AT PUTRA BARU MOTOR (NASHA MANGKUBUMI**  
**DEALER)**

**Sulistiyorini Kharisma Dewi**  
**01 2114 175**  
**Sanata Dharma University**  
**Yogyakarta**  
**2006**

The objectives of this research were (1) to observe that total installment sales was higher than cash sales, and (2) to observe that installment sales gave higher profit than cash sales.

This research was conducted at Nasha motorcycle dealer from May until July 2005. The data were gained by using observation, documentation, and interview. The first steps conducted to answer research problem used some techniques, they was (1) calculating the total installment sales of monthly and total cash sales, for 24 months, (2) conducting hypothesis test, (3) drawing a conclusion. While for the second research problem was conducted by (1) calculating total gross profit of monthly installment sales and total gross profit of cash sales, for 24 months, (2) conducting hypothesis test, (3) drawing a conclusion.

The conclusions of the research were (1) total installment sales was higher than total cash sales, and (2) installment sales gave higher gross profit than cash sales.