

ANALISIS PERBEDAAN PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA KOTOR

Studi Kasus Pada Putra Baru Motor (Dealer Nasha Mangkubumi)

SKRIPSI

**Diajukan guna memenuhi syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada
Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta**



Oleh :

Sulistiyorini Kharisma Dewi

NIM : 01 2114 175

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2006

SKRIPSI

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

Oleh:

SULISTYORINI KHARISMA DEWI

NIM : 01 2114 175

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Tanggal: 19 Oktober 2005



Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt

Pembimbing II

Tanggal: 9 November 2005



Drs. G. Anto Listianto, M.S.A., Akt

SKRIPSI

ANALISIS PERBEDAAN PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA KOTOR PERUSAHAAN STUDI KASUS PADA PUTRA BARU MOTOR (Dealer Nasha Mangkubumi

Yang dipersiapkan dan ditulis oleh;

SULISTYORINI KHARISMA DEWI

NIM: 01 2114 175

*Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 22 Februari 2006
dan dinyatakan memenuhi syarat.*

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Dra. YFM Gien Agustinawansari, M.M., Ak
Sekretaris Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt
Anggota Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt
 Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt
 Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt

[Handwritten signatures of the examination committee members]

Yogyakarta, 28 Februari 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Dekan,



[Handwritten signature of Alex Kahu Lantum]
Drs Alex Kahu Lantum, M.S.

YOU NEVER PROMISE US THAT LIFE IS GOING TO BE EASY
YOU NEVER TELL US THAT WE'LL NEVER STRUGGLE
BUT YOU PROMISE THAT YOU WILL ALWAYS BE THERE FOR US
AND NOW, THIS IS ALL WHAT I CAN GIVE FOR YOU...
I LOVE YOU JESUS, AND I ALWAYS DO

Kupersembahkan skripsi ini untuk:

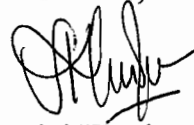
Keluargaku tercinta:
Bapakku Richardus Petrus Yohannes Soejitno
Ibuku Maria Immaculata Karsiati
Kakak pertamaku Romannus Yoseph Kun Hari Bowo Purnomosidi
Kakak keduku Ronald Filipus Udayana Budi Santosa
Kakak tercintaku Vincentia a paula Dewi Wahita Handayani
Keponakan-keponakanku yang mungil, imut, dan lucu:
Clara Parahita Nareswari
Regina Adnyana Nareswari
Ignatius Abitama Pradipta
Felix Paramarta Nareswara
My Love Wiwit Junise (oyi nade)

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 10 November 2005

Penulis,



Sulistyorini Kharisma Dewi

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.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penyusunan penulisan skripsi ini yang berjudul “*Analisis Perbedaan Penjualan Angsuran dan Penjualan Tunai terhadap Laba Kotor*”. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini telah banyak mendapat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak baik moril maupun materiil. Oleh karena itu, dengan rasa hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam dalamnya kepada:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi.
3. Ibu Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt sebagai pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing, memberi masukan, memberi nasihat, selalu mendorong dan memberi semangat kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Bapak Drs. G. Anto Listianto, M.S.A., Akt sebagai pembimbing II yang telah membimbing, memberi masukan, dan menyadarkan diri penulis untuk selalu giat, sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak Drs.Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt yang telah dengan sabar memberikan masukan demi sempurnanya skripsi ini.

6. Bapak Surya Handara selaku manager PUTRA BARU MOTOR yang telah memberikan informasi yang penulis butuhkan selama penulisan skripsi ini. Terimakasih atas kesabaran dan waktunya. Terimakasih kepada para karyawan PUTRA BARU MOTOR yang selalu hangat dan ramah menerima penulis.
7. Rasa hormat dan terimakasihku yang mendalam kepada kedua orangtuaku yang selalu memberi cinta kasih, memberi pencerahan, mendorong, memberi masukan, nasihat, dan memberikan 'fasilitas' dengan tak henti-hentinya.
8. Kakak-kakakku tercinta Mas Bowo, Mas Uud, dan Mbak Dewi, yang selalu memberikan motivasi kepada penulis agar cepat menyelesaikan skripsi. Terimakasih juga kepada kakak-kakak iparku Mbak Dewi Ratnasari dan Mbak Nining, yang telah rutin membawa anak-anaknya main ke rumah dan kakak ipar baruku Mc. Eton yang turut meramaikan suasana rumah.
9. Adik-adik kecilku yang lucu-lucu dan menggemaskan Rara, Nana, Abby dan adik cowok baruku Felix. Tante bangga dan bahagia banget punya keponakan seperti kalian.
10. Teman-teman seperjuanganku Wulan, Susan, Ruli, Upik, Ayu, Berta, Yani, Indah, Dika, Fredy. Terimakasih atas kebersamaan kita, petualangan kita, dan kekonyolan kita selama ini yang mungkin tidak akan terulang kembali. Kalian adalah teman-teman terbaikku. Terimakasih juga atas giliran makan-makan merayakan ultah yang selalu ada gurameh bakarnya sebagai menu utama. Sahabatku, sampai kapanpun kita tetep akan selalu bersama.

11. Temen-temenku MPT, Wulan, Elva, Lia, Deni (Lisa), Nita, Mbak Ria, dan Heri, terimakasih atas diskusi, masukan, kritik dan sarannya selama menempuh mata kuliah MPT sampai akhir proses penulisan skripsi ini.
12. Teman dan sahabat spesialku, Wiwit Junise, yang telah dengan rela dan sabar banget menghadapi aku serta selalu 'setia' mendampingiku dalam segala suasana, terimakasih atas perhatianmu padaku. Aku akan selalu ingat dengan petualangan-petualangan kita selama ini, terutama kenangan indah kita bersama Ruli, Susan, Totok dan teman-teman dari Malang di puncak gunung Bromo.
13. Terimakasih juga kepada teman-teman angkatan 2001 terutama Frides dan Tri yang turut memberi warna dan keindahan selama belajar akuntansi di kelas, terimakasih atas segalanya.

serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala bantuan dan masukannya selama ini.

Penulis menyadari dengan segala keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini yang jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Yogyakarta, 10 November 2005

Penyusun,



Sulistyorini Kharisma Dewi

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Definisi Operasional	3
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	4

BAB II	LANDASAN TEORI	6
	A. Laba	6
	1. Pengertian Laba	6
	2. Metode Laba Kotor	6
	B. Pendapatan	7
	1. Pengertian Pendapatan	7
	2. Macam-macam Sistem Penjualan	8
	C. Penjualan Tunai	8
	1. Pengertian Penjualan Tunai	8
	2. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Tunai	9
	3. Pengaruh Penjualan Tunai terhadap laba kotor.....	9
	D. Penjualan Angsuran	10
	1. Pengertian Penjualan Angsuran	10
	2. Tujuan Penjualan Angsuran	11
	3. Masalah Non Akuntansi dalam Penjualan Angsuran	11
	4. Masalah Akuntansi Penjualan Angsuran	12
	5. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Angsuran	18
	6. Pengaruh Penjualan Angsuran Terhadap Laba Kotor	19
BAB III	METODE PENELITIAN	20
	A. Jenis Penelitian	20
	B. Waktu dan Tempat Penelitian	20
	C. Subjek dan Objek Penelitian	20

	D. Teknik Pengumpulan Data	21
	E. Teknik Analisis Data	21
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	26
	A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	26
	B. Lokasi Perusahaan	27
	C. Tujuan dan Sasaran Perusahaan	28
	D. Fasilitas yang Disediakan	30
	E. Pemasaran	32
	F. Struktur Organisasi	34
	G. Personalia	38
	H. Sistem Penjualan	39
	I. Jenis-jenis Kendaraan	41
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	42
	A. Analisis Data	42
	1. Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai.....	42
	2. Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai.....	45
	B. Pembahasan	49
	1. Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai	49
	2. Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai.....	50

BAB VI	PENUTUP	53
A.	Kesimpulan	53
B.	Keterbatasan Penelitian	53
C.	Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Lokasi Dealer Nasha Mangkubumi	28
Gambar IV.2 Struktur Organisasi Dealer Nasha Mangkubumi	35

DAFTAR TABEL

Tabel IV.1	Harga Sepeda Motor Nasha Periode 4 April 2005	41
Tabel V.1	Ringkasan Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai....	43
Tabel V.2	Ringkasan Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Hasil Uji Hipotesis Total Penjualan Angsuran dan total penjualan tunai.....	55
	Hasil uji hipotesis total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai.....	56
Lampiran 2	Ringkasan Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai....	57
	Ringkasan Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai	58
	Ringkasan Volume Penjualan Angsuran dan Volume Penjualan Tunai	59
Lampiran 3	Penghitungan Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai per bulan	60
Lampiran 4	Penghitungan Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai per bulan	72
Lampiran 5	Tabel Distribusi Nilai t	84

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan yang semakin ketat dalam dunia bisnis dewasa ini mengakibatkan setiap orang yang terlibat dalam dunia bisnis dituntut untuk selalu mengikuti perkembangan pasar dimana konsumen dihadapkan pada berbagai alternative pilihan produk yang ditawarkan. Berbagai merk produk yang muncul memicu para produsen untuk lebih berusaha dalam mendapatkan simpati dari konsumen supaya tetap berminat pada produknya dan tidak berpaling pada produk lain.

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk mencapai keuntungan yang setinggi-tingginya. Untuk itu diperlukan suatu strategi agar tujuan tersebut dapat tercapai. Penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan disamping pembelian. Ada dua sistem penjualan yang dapat diterapkan perusahaan agar tercapai target penjualannya, yaitu penjualan tunai dan penjualan angsuran.

Penjualan tunai merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan segera setelah barang atau jasa yang diperjualbelikan diserahkan dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Sistem penjualan ini kurang begitu diminati karena konsumen harus menyediakan uang dalam jumlah yang besar untuk

mendapatkan barang tersebut. Sedangkan penjualan angsuran merupakan penjualan barang atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur (Widayat, 1991: 1). Penjualan angsuran mulanya berasal dari penjualan rumah pada perusahaan real estate, tetapi akhir-akhir ini penjualan angsuran telah berkembang pada perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan mobil, mesin, alat-alat rumah tangga dan sebagainya.

Sistem penjualan angsuran lebih banyak diminati oleh konsumen karena konsumen tidak perlu menyediakan sejumlah uang yang besar untuk dapat memiliki barang atau jasa tersebut, tetapi cukup membayar uang muka (*down payment*) sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan dan sisanya dapat dilunasi secara berangsur. Dari pihak perusahaan sendiri lebih menyukai penjualan angsuran karena penjualan dengan cara angsuran ini dianggap berhasil dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan jika dibandingkan dengan penjualan tunai. Dengan volume penjualan yang semakin meningkat memberikan indikasi bahwa laba yang akan diperoleh perusahaan juga akan semakin meningkat. Namun hal ini tentu saja harus dibuktikan kebenarannya bahwa penjualan angsuran benar-benar dapat memberikan sumbangan atau pengaruh yang lebih besar terhadap laba kotor perusahaan daripada sistem penjualan lainnya, dalam hal ini yaitu penjualan tunai.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai?
2. Apakah penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai?

C. Definisi Operasional

1. Penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian, dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*) dan pada saat sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran (Yunus dan Harnanto, 1981: 109).
2. Penjualan tunai adalah penjualan dimana pembayaran harus dilakukan segera setelah penyerahan barang (Fess and Niswoner, 1983: 101).
3. Laba kotor adalah laba yang dihitung dengan mempertemukan penghasilan penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan (Supriyono, 1982: 167).

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bahwa total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai.
2. Untuk mengetahui bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang penjualan angsuran dan penjualan tunai terhadap laba kotor.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Bagi Universitas Sanata Dharma, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi kepustakaan dan dapat menjadi bahan referensi bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian tentang perbedaan antara penjualan angsuran dan penjualan tunai terhadap laba kotor.

3. Bagi Mahasiswa

Bagi Mahasiswa, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk menerapkan teori yang telah didapatkan di bangku kuliah ke dalam praktek di dunia nyata.

F. Sistematika Penulisan

Bab I. Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II. Landasan Teori

Secara garis besar landasan teori akan membahas tentang pengertian laba, laba kotor, pengertian pendapatan, pengertian penjualan tunai, pengertian penjualan angsuran, serta pengaruh penjualan angsuran dan penjualan tunai terhadap laba kotor.

Bab III. Metode Penelitian

Bab ini terdiri dari jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV. Gambaran Perusahaan

Dalam bab ini dikemukakan tentang keadaan umum Dealer Nasha Mangkubumi yang meliputi sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, tujuan dan sasaran perusahaan, fasilitas yang disediakan perusahaan, pemasaran, struktur organisasi, personalia, sistem penjualan, dan jenis-jenis kendaraan yang dijual.

Bab V. Analisis Data dan Pembahasan

Bab ini berisi pengolahan dan analisis data, serta penafsiran hasil analisis.

Bab VI. Penutup

Bab ini terdiri dari kesimpulan yang merupakan hasil analisis dan saran yang merupakan sumbangan penulis kepada perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Laba

1. Pengertian Laba

Supriyono (1982: 165) menyatakan bahwa “laba perusahaan adalah merupakan selisih antara penghasilan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu.”

2. Metode Laba kotor

Metode laba kotor pada umumnya digunakan apabila perusahaan menyusun laporan keuangan secara bulanan, dengan tidak melakukan perhitungan fisik persediaan, dan biasanya hanya digunakan untuk keperluan intern perusahaan. Metode ini tidak dapat digunakan dalam penyusunan laporan keuangan perusahaan akhir tahun. Untuk menggunakan metode laba kotor, perusahaan perlu mengetahui pendapatan penjualan, harga perolehan barang, dan persentase laba kotor (Jusup, 2001: 129).

Pada laporan rugi-laba, beberapa tahap harus ditempuh perusahaan untuk dapat menghitung laba bersih, yaitu (Supriyono, 1982: 167):

- a. Tahap pertama, menghitung laba kotor atas penjualan yaitu dengan mempertemukan penghasilan penjualan (operasional) dikurangi dengan harga pokok penjualan.

- b. Tahap kedua, menghitung laba bersih usaha (operasional) yaitu dengan mempertemukan laba kotor atas penjualan dikurangi dengan biaya komersial, yaitu biaya distribusi (pemasaran) dan biaya administrasi dan umum.
- c. Tahap ketiga, menghitung laba bersih sebelum pajak yaitu dengan mempertemukan laba bersih usaha ditambah saldo penghasilan di atas biaya di luar usaha, atau dikurangi saldo biaya di atas penghasilan di luar usaha.
- d. Tahap keempat, menghitung laba bersih sesudah pajak yaitu dengan mempertemukan laba bersih sebelum pajak dikurangi pajak atas laba.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Kieso and Weygant (1995: 596) menyatakan bahwa:
Pendapatan adalah arus masuk aktiva dan atau penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa dan aktivitas pencarian laba lainnya yang merupakan operasi utama atau terbesar dari perusahaan yang berkesinambungan selama satu periode.

Standar Akuntansi Keuangan (2002: 23.6) menegaskan bahwa:
Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari kegiatan utama perusahaan selama satu periode yang ditujukan untuk mendapatkan penghasilan.

2. Macam-macam Sistem Penjualan

Berdasarkan saat penerimaan jumlah kas yang diterima dari transaksi penyerahan barang dagangan, penjualan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu (Listianto, 1):

a. Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah sistem penjualan dimana seluruh kas diterima pada saat barang dagangan diserahkan kepada konsumen.

b. Penjualan kredit adalah penjualan dimana sebagian kas akan diterima pada masa yang akan datang.

c. Penjualan angsuran adalah penjualan dimana kas akan diterima secara bertahap pada masa yang akan datang.

C. Penjualan Tunai

1. Pengertian Penjualan Tunai

Fess and Niswonger (1983: 101) menyatakan bahwa “penjualan tunai adalah sistem penjualan dimana pembayaran harus dilakukan segera setelah penyerahan barang.”

2. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Tunai

Setiap sistem penjualan memiliki kelebihan dan keterbatasan yang secara umum dapat diidentifikasi.

Adapun kelebihan dari penjualan tunai adalah (Hening, 2002: 10):

- a. Perusahaan dapat langsung menerima laba dari penjualan yang terjadi.
- b. Perputaran modal perusahaan relatif singkat karena perusahaan dapat segera memperoleh kembali modal yang dikeluarkan.
- c. Risiko yang ditanggung perusahaan relatif kecil karena barang segera diserahkan setelah pembeli membayar sejumlah uang kepada penjual.
- d. Sistem pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan relatif sederhana sehingga tidak memerlukan perhitungan khusus untuk mencatat terjadinya penjualan.

Adapun keterbatasan yang dimiliki oleh penjualan tunai adalah sistem ini kurang bisa menarik minat masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan, karena konsumen yang ingin memiliki produk atau jasa yang ditawarkan dengan sistem penjualan tunai harus mampu menyediakan dana sebesar harga jual produk atau jasa yang ditawarkan.

3. Pengaruh Penjualan Tunai terhadap Laba Kotor

Sistem penjualan tunai memiliki pengaruh positif terhadap perusahaan khususnya dalam hal laba atau keuntungan, karena jika dibandingkan dengan sistem penjualan yang lain sistem ini mampu memberikan kontribusi secara langsung terhadap laba, dengan kata lain dengan sistem

penjualan tunai, perusahaan dapat langsung mengakui laba atau keuntungan yang diperoleh dari penjualan tersebut. (Hening, 2002: 10)

D. Penjualan Angsuran

1. Pengertian Penjualan Angsuran

Yunus dan Harnanto (1981: 109) menyatakan bahwa:

Penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian, di mana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*) dan pada saat sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Ratnaningsih (1993: 123) menyatakan bahwa:

Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya diterima dalam beberapa kali angsuran periodik selama jangka waktu beberapa bulan atau beberapa tahun.

Widayat (1993: 2) mendefinisikan:

Penjualan angsuran sebagai penjualan barang dagangan atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur.

Suparwoto (1992:167) mendefinisikan:

Penjualan angsuran sebagai penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, di masa yang akan datang.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan angsuran adalah penjualan barang atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana penjual berhak menerima uang muka sebagai pembayaran pertama dan sisanya dibayar secara bertahap atau berangsur di masa yang akan datang.

2. Tujuan penjualan angsuran

Pada berbagai jenis bidang usaha, cara penjualan angsuran adalah salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar (Ratnaningsih, 1993: 123). Tujuan penjualan angsuran secara umum adalah untuk meningkatkan jumlah atau volume penjualan. Peningkatan volume penjualan tersebut diharapkan dapat meningkatkan laba (Suparwoto, 1992: 167).

3. Masalah Non Akuntansi dalam Penjualan Angsuran

Masalah non-akuntansi yang utama adalah bagaimana cara untuk mengurangi seminimal mungkin risiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya. Usaha untuk mengurangi risiko dapat dilakukan dengan beberapa cara (Suparwoto, 1992: 167-169):

- a. Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran.
 1. Penjualan angsuran dilakukan secara selektif (hanya diberikan pada calon pembeli yang kemampuan dan kejujurannya dapat dipercaya).
 2. Penjualan angsuran dilakukan dengan persetujuan atau sepengetahuan atasan pembeli.
 3. Pembayaran angsurannya dilakukan dengan pemotongan gaji.
- b. Menyediakan Perlindungan Hukum kepada Penjual.
 1. Perjanjian penjualan bersyarat (*conditional sales contract*),
 2. Menggunakan bukti kepemilikan sebagai jaminan.

3. Menjaminkan kepada pihak ketiga (*transfer of title to trustee*).
 4. Perjanjian beli sewa
- c. Menyediakan Perlindungan Ekonomi kepada Penjual.
1. Besarnya uang muka harus cukup besar.
 2. Jangka waktu angsuran hendaknya tidak terlalu lama.
 3. Besarnya pembayaran angsuran periodic harus cukup besar.
4. Masalah Akuntansi Penjualan Angsuran
- a. Masalah yang berhubungan dengan pengakuan laba kotor.

Dalam penjualan angsuran, dasar pengakuan laba kotor yang dapat dipakai ada 2, yaitu (Suparwoto, 1992: 170-171):

1. Dasar penjualan (*sales basis atau accrual basis*).

Pada dasar ini, laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan kredit biasa. Dasar penjualan ini dapat digunakan untuk pengakuan laba kotor apabila:

- a. Jangka waktu pembayaran relatif pendek.
- b. Biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan angsuran, termasuk biaya penagihan dan biaya-biaya yang lain dapat ditaksir secara relatif teliti.
- c. Kemungkinan terjadinya pembatalan sangat kecil.

2. Dasar kas (*cash basis*).

Menurut dasar kas ini laba kotor atas penjualan angsuran baru diakui apabila pembayaran dari piutang penjualan angsuran sudah diterima. Penerimaan kas tersebut terdiri dari 2 unsur, yaitu:

- a. Pembayaran atas harga pokok penjualan.
- b. Pembayaran atas laba kotor.

Perlakuan terhadap penerimaan piutang penjualan angsuran tersebut ada 3 metode, yaitu (Suparwoto, 1992: 172-173):

- a. Harga pokok kemudian laba kotor (*cost recovery method*).

Dalam metode ini penerimaan kas dari penjualan angsuran, baik uang muka maupun pembayaran angsuran pertama-tama dianggap sebagai pembayaran (pengembalian) atas harga pokok penjualan. Oleh karena itu selama harga pokok penjualan atas penjualan angsuran tersebut belum selesai diterima pembayarannya perusahaan belum mengakui laba kotor. Setelah harga pokok penjualan diterima semua maka penerimaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran (realisasi) laba kotor.

- b. Laba kotor kemudian harga pokok penjualan.

Dalam metode ini penerimaan kas dari piutang penjualan angsuran pertama-tama dianggap sebagai pembayaran

(realisasi) laba kotor, sampai semua laba kotor atas penjualan angsuran tersebut diterima. Setelah laba kotor tersebut direalisasi semua maka penerimaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran atas harga pokok penjualan.

c. Harga pokok penjualan dan laba kotor secara proporsional.

Metode ini lebih terkenal dengan sebutan metode penjualan angsuran. Dalam metode ini setiap penerimaan kas dari piutang penjualan angsuran dianggap terdiri dari 2 unsur, yaitu pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran (realisasi) atas laba kotor secara proporsional.

b. Masalah yang berhubungan dengan cara perhitungan bunga.

Pada umumnya setiap jual beli angsuran diperhitungkan bunga. Dalam keadaan seperti ini besarnya pembayaran yang diterima dari pembeli terdiri dari 2 unsur, yaitu bunga yang diperhitungkan dan angsuran pokok pinjaman. Dengan demikian besarnya pembayaran yang diterima setiap saat tergantung pada 2 hal, yaitu (Suparwoto, 1992: 185):

1. Dasar perhitungan bunga

Terdapat 2 dasar perhitungan bunga yang sering dipakai, yaitu:

a. Bunga dihitung dari sisa pinjaman.

Dalam cara ini besarnya bunga dihitung berdasarkan sisa pinjaman pada awal periode. Oleh karena besarnya sisa

pinjaman ini dari periode ke periode selalu menurun, maka besarnya bunga juga selalu menurun. Oleh karena itu cara atau sistem ini sering disebut dengan sistem bunga menurun.

b. Bunga dihitung dari pokok pinjaman.

Dalam cara perhitungan ini besarnya bunga untuk setiap periodenya dihitung berdasarkan pokok pinjaman mula-mula. Oleh karena pokok pinjaman mula-mula itu besarnya selalu tetap maka besarnya bunga juga tetap. Oleh karena itu sistem ini disebut sistem bunga tetap.

2. Dasar Perhitungan Angsuran Pokok Pinjaman

Terdapat 2 sistem penentuan perhitungan angsuran pokok pinjaman, yaitu (Suparwoto, 1992: 186):

a. Sistem Angsuran Tetap

Dalam sistem ini besarnya angsuran untuk setiap periode akan selalu tetap. Besarnya angsuran pokok pinjaman dapat dihitung dengan rumus:

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

dimana:

APP : Angsuran pokok pinjaman

PP : Pokok pinjaman

JA : Banyaknya angsuran

Sistem angsuran tetap ini dapat dipakai baik dalam penggunaan sistem bunga tetap maupun sistem bunga menurun.

b. Sistem Anuitet

Dalam sistem ini besarnya pembayaran untuk setiap periode akan selalu tetap, yang terdiri atas bunga pinjaman yang selalu menurun dan angsuran pokok pinjaman yang semakin besar. Jumlah pembayaran tersebut dihitung dengan menggunakan rumus-rumus anuitet. Sistem anuitet ini hanya dipakai pada sistem bunga menurun.

c. Masalah yang berhubungan dengan tukar tambah

Apabila dalam penjualan angsuran, perusahaan menerima barang dagangan bekas sebagai uang muka, maka proses tersebut dikategorikan sebagai tukar tambah. Selisih antara taksiran nilai bersih barang dagangan bekas dengan harga yang disepakati akan dicatat sebagai cadangan kelebihan harga. Cadangan kelebihan harga dapat dihitung dengan cara sebagai berikut (Listianto, 15):

Taksiran Harga Jual		Rp. xxx
Taksiran Biaya Perbaikan	Rp. xxx	
Laba Normal	xx	
Biaya Pemasaran	xx	
		xxx
Taksiran Nilai Realisasi Bersih		Rp. xxx

Taksiran Nilai Realisasi Bersih	Rp. xxx
Harga yang disepakati	<u>xxx</u>
Kelebihan Harga	Rp. xxx

Dengan demikian, penjualan angsuran yang sesungguhnya adalah sama dengan penjualan angsuran yang disepakati dikurangi cadangan kelebihan harga tersebut (Rusmin, 1989: 23).

d. Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran.

Apabila konsumen gagal untuk memenuhi kewajibannya seperti yang tercantum di dalam surat perjanjian penjualan angsuran, maka barang-barang yang bersangkutan ditarik dan dimiliki kembali oleh perusahaan. Dalam hal ini pencatatan yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut (Yunus dan Harnanto, 1981: 129):

1. Pencatatan pemilikan kembali barang dagangan.
2. Menghapuskan saldo Piutang Penjualan Angsuran atas barang-barang tersebut.
3. Menghapuskan saldo Laba Kotor Yang Belum Direalisasi atas penjualan angsuran yang bersangkutan.
4. Pencatatan keuntungan atau kerugian karena pemilikan kembali barang-barang tersebut.

5. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Angsuran

Dalam menghadapi persaingan, perusahaan biasanya bekerjasama dengan instansi tertentu untuk melakukan penjualan angsuran dalam bentuk kredit profesi. Sasaran kredit profesi ini ditujukan untuk pegawai atau karyawan golongan menengah ke bawah, misalnya pegawai negeri, guru, karyawan swasta, dan sebagainya. Dengan cara seperti ini, total penjualan angsuran akan lebih meningkat jika dibandingkan dengan penjualan sebelumnya, yaitu penjualan tunai (Susilo, 1996: 41). Hal ini disebabkan karena penjualan angsuran lebih menarik minat beli konsumen karena konsumen hanya cukup menyediakan sejumlah uang tertentu yang merupakan uang muka (*down payment*) untuk dapat memiliki barang atau menikmati jasa, dan sisa dari harga jual dapat dibayar secara angsuran (Ratnaningsih, 1993: 124).

Sedangkan keterbatasan yang dimiliki oleh sistem penjualan angsuran adalah (Ratnaningsih, 1993: 124):

- a. Periode pembayaran penjualan angsuran relatif lebih lama, sehingga menyebabkan perputaran modal juga menjadi lebih lambat.
- b. Resiko kerugian tak tertagihnya piutang dan biaya penagihan piutang cukup tinggi.
- c. Pencatatan secara akuntansi akan lebih kompleks karena adanya faktor perhitungan bunga, angsuran pokok pinjaman dan piutang penjualan angsuran.

6. Pengaruh Penjualan Angsuran Terhadap Laba Kotor

Penjualan angsuran merupakan salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar, dalam hal ini adalah meningkatkan volume penjualan yang diindikasikan dapat meningkatkan laba. Dalam penjualan angsuran, selain pengembalian harga pokok serta pengakuan laba kotor, juga diperhitungkan adanya unsur pendapatan bunga (Ratnaningsih, 1993: 128). Hal ini berarti bahwa pada saat konsumen membayar angsuran, perusahaan sudah membebankan bunga yang besarnya sudah dimasukkan dalam perhitungan pembayaran angsuran.

Menurut penelitian yang dilakukan Hening (2002: 48) diperoleh bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba yang besar bagi perusahaan. Hal ini terjadi karena penjualan angsuran dapat menarik minat beli konsumen dengan menawarkan uang muka (*down payment*), jangka waktu pelunasan serta jumlah angsuran yang bervariasi. Dengan adanya volume penjualan yang besar maka laba yang diperoleh juga akan semakin besar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang telah dilaksanakan adalah sebuah studi kasus pada PUTRA BARU MOTOR, Dealer Resmi Sepeda Motor Nasha di Yogyakarta.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Tempat Penelitian : PUTRA BARU MOTOR, Dealer Resmi Sepeda motor
Nasha, Jl. P. Mangkubumi 22 Yogyakarta. Telp. 550016

Waktu Penelitian : 23 Mei – Juli 2005

B. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

- a. Bagian Akuntansi
- b. Bagian Penjualan
- c. Bagian-bagian lain yang terkait dengan penelitian.

2. Objek Penelitian

- a. Harga jual masing-masing kendaraan.
- b. Total penjualan untuk penjualan tunai dan penjualan angsuran.
- c. Laba kotor per unit untuk masing-masing jenis kendaraan.
- d. Total laba kotor penjualan tunai dan total laba kotor penjualan angsuran.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara ini merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung dengan pihak perusahaan yang terkait dengan penelitian, dengan tujuan untuk melengkapi data yang tidak diperoleh dari teknik pengumpulan data yang lain.

2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang ada di perusahaan yang berhubungan dengan penelitian, dalam hal ini dengan melihat dokumen atau catatan yang berkaitan dengan laba kotor per unit produk, volume penjualan, harga jual, daftar harga produk, struktur organisasi, dan lain-lain.

D. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan pertama mengenai besarnya total penjualan angsuran dan besarnya total penjualan tunai, maka penghitungannya dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Menghitung total penjualan angsuran dan total penjualan tunai bulanan selama 24 bulan berurutan, dengan cara:

Total penjualan per bulan = harga jual x volume penjualan.

Perhitungan total penjualan angsuran dan total penjualan tunai per bulan dihitung dengan menggunakan bantuan komputer, yaitu dengan program

Microsoft Excel dan dapat dilihat pada lampiran perhitungan total penjualan angsuran dan total penjualan tunai per bulan, sedangkan volume penjualan angsuran dan volume penjualan tunai juga dapat dilihat pada lampiran Ringkasan Volume Penjualan.

2. Melakukan uji hipotesis dengan langkah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis

$H_0: \mu_1 \leq \mu_2$ Total penjualan angsuran sama atau lebih kecil dari total penjualan tunai.

$H_{a1}: \mu_1 > \mu_2$ Total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai.

b. Menentukan taraf signifikansi

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = $n_1 + n_2 - 2$

c. Menentukan t_{tabel}

t_{tabel} dapat dilihat dengan menggunakan dasar taraf signifikansi (α) dan derajat kebebasan (df) n_1+n_2-2

d. Melakukan uji hipotesis

Dalam pengujian hipotesa terhadap perbedaan 2 nilai rata-rata dengan sampel sama atau lebih kecil dari 30 ($n \leq 30$), maka dipergunakan distribusi t dengan memperhatikan derajat kebebasan (degree of freedom) n_1+n_2-2 . Uji distribusi menggunakan uji satu sisi.

Dalam penelitian ini, perhitungan uji t menggunakan program SPSS, yaitu dengan uji t untuk dua sampel independent (*Independent Sample t-test*).

e. Mengambil Keputusan

Keputusan dapat diambil dengan kriteria sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ berarti H_{01} diterima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti H_{01} ditolak

f. Menarik Kesimpulan.

Jika H_{01} diterima berarti total penjualan angsuran sama atau lebih kecil dari total penjualan tunai.

Jika H_{01} ditolak berarti total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai.

Untuk menjawab permasalahan yang kedua, mengenai apakah penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai, maka diperlukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menghitung total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai bulanan selama 24 bulan berurutan, dengan cara:

Total laba kotor per bulan = laba kotor per unit x volume penjualan.

Perhitungan total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai dihitung dengan menggunakan bantuan komputer, yaitu dengan program Microsoft Excel, dan dapat dilihat pada lampiran

perhitungan total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai per bulan.

2. Melakukan uji hipotesis dengan langkah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis

$H_{02}: \mu_1 \leq \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba sama atau lebih kecil dari penjualan tunai.

$H_{a2}: \mu_1 > \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

b. Menentukan taraf signifikansi

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) $= n_1 + n_2 - 2$

c. Menentukan t_{tabel}

t_{tabel} dapat dilihat dengan menggunakan dasar taraf signifikansi (α) dan derajat kebebasan (df) $n_1 + n_2 - 2$

d. Melakukan uji hipotesis dengan uji statistik t.

Dalam pengujian hipotesa terhadap perbedaan 2 nilai rata-rata dengan sampel sama atau lebih kecil dari 30 ($n \leq 30$), maka dipergunakan distribusi t dengan memperhatikan derajat kebebasan (degree of freedom) n_1+n_2-2 . Uji distribusi menggunakan uji satu sisi.

Dalam penelitian ini, perhitungan uji t menggunakan program SPSS, yaitu dengan menggunakan uji t untuk dua sampel independent (*Independent Sample t-test*).

e. Mengambil Keputusan

Keputusan dapat diambil dengan kriteria sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ berarti H_{02} diterima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti H_{02} ditolak

f. Menarik Kesimpulan.

Jika H_{02} diterima berarti penjualan angsuran menghasilkan laba kotor sama atau lebih kecil dari penjualan tunai.

Jika H_{02} ditolak berarti penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

PUTRA BARU MOTOR (selanjutnya disebut Dealer Nasha Mangkubumi) yang didirikan pada tahun 1999 oleh Bapak Yudi Harsono, merupakan *main dealer* sepeda motor Nasha area Yogyakarta, Kedu, dan Klaten dan merupakan *main dealer* pusat kota Yogyakarta. Dealer Nasha Mangkubumi bergerak dibawah bendera CV. PUTRA BARU PERKASA BESAR yang dipimpin oleh Bapak Yudi Harsono selaku Presiden Direktur. Pemilihan nama pada perusahaan ini dimaksudkan agar dapat membawa pengaruh psikologis, membangun spirit untuk berkembang pesat, dan berhasil dalam menghasilkan laba perusahaan. Perusahaan Dealer Nasha Mangkubumi menerapkan strategi 3S dalam meningkatkan pelayanan kepada konsumen yaitu *Sales* (Penjualan), *Service* (Pemeliharaan), dan *Spare part* (Suku cadang) yang diperoleh dari PT. NUSA PERSADA ABADI SEJAHTERA yang lokasi pabriknya berada di jalan Tarumanegara nomor 1 Magelang, Jawa Tengah. Perusahaan ini merupakan pelopor dalam memproduksi sepeda motor buatan Indonesia yang diberi nama sepeda motor Nasha (motor nasional).

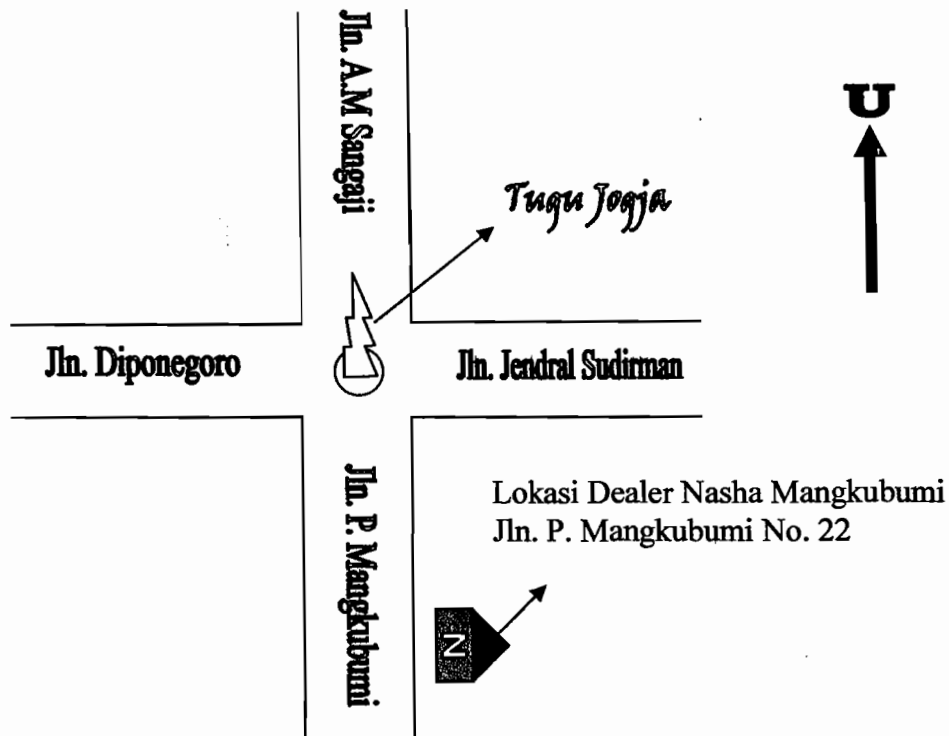
CV. PUTRA BARU PERKASA BESAR mempunyai produk sepeda motor Nasha, Viar, dan Loncin. Ketiganya merupakan satu group, namun masing-masing mempunyai otoritas sendiri dalam mengelola dan memasarkan

produknya. Masing-masing perusahaan tersebut mempunyai nama distributor yang sama yaitu PUTRA BARU MOTOR, yang membedakan hanyalah logo produk sepeda motor yaitu Nasha, Viar, atau Loncin.

B. Lokasi Perusahaan

Lokasi yang strategis akan membawa pengaruh yang besar bagi perusahaan. Dengan adanya lokasi yang strategis, maka kegiatan operasional perusahaan akan berjalan dengan baik. Begitu pula dengan Dealer Nasha Mangkubumi yang terletak di pusat kota Yogyakarta, yaitu di Jalan Pangeran Mangkubumi nomor 22 Yogyakarta. Penilaian lokasi dealer Nasha dianggap strategis, karena lokasi dealer Nasha Mangkubumi berada di pusat kota Yogyakarta dan merupakan pusat dealer-dealer baik sepeda motor maupun mobil, juga karena lokasi ini merupakan jalur satu arah yang lalu lintasnya selalu ramai sehingga mudah dijangkau oleh kendaraan roda dua maupun roda empat. Disamping itu lokasi dealer Nasha Mangkubumi ini dekat dengan menara tugu yang sangat vital dan dikenal oleh masyarakat Yogyakarta, sehingga orang dapat mengetahui dealer Nasha Mangkubumi dengan mudah. Dengan lokasi yang strategis maka diharapkan Dealer Nasha Mangkubumi dapat lebih meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, baik kegiatan pembelian, perawatan, maupun perbaikan.

Adapun denah lokasi dealer Nasha Mangkubumi adalah sebai berikut:



Gambar IV.1. Lokasi Dealer Nasha Mangkubumi

C. Tujuan dan Sasaran Perusahaan

Visi, Misi, serta Tanggungjawab sosial Dealer Nasha Mangkubumi adalah sebagai berikut:

1. Visi Perusahaan

Mewujudkan Dealer Nasha Mangkubumi sebagai suatu perusahaan professional yang mampu menjual produk sepeda motor baru kepada masyarakat dengan budaya kerja yang unggul.

2. Misi Perusahaan

Menyediakan produk kendaraan bermotor roda dua, suku cadang dan jasa pelayanan servis dengan meningkatkan pelayanan dengan mutu yang unggul dan harga yang terjangkau oleh semua kalangan. Membagikan keberhasilan pada karyawan dan mitra bisnis.

3. Tanggungjawab Sosial

Tanggungjawab sosial yang diberikan adalah memberikan kesejahteraan pada karyawan pada khususnya dan bertanggungjawab atas produk yang dijual dengan kualitas yang baik sesuai dengan harga yang diberikan.

Adapun tujuan dan sasaran Dealer Nasha Mangkubumi yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan produk sepeda motor yang berkualitas dan terjangkau oleh semua kalangan, dengan merek produk sepeda motor Nasha.
2. Menyediakan pelayanan jasa servis bagi yang memerlukan perawatan sepeda motor.
3. Mendukung produk pemerintah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya masyarakat Yogyakarta dengan penggunaan tenaga kerja.
4. Mendapatkan keuntungan dan laba semaksimal mungkin serta mengembangkan usaha otomotif baik di daerah maupun di kota.
5. Meningkatkan penjualan dengan melakukan terobosan pasar yang ada.

6. Menaikkan penjualan dengan membuka pasar baru, serta
7. Meningkatkan hubungan dan kesejahteraan antara manajemen dan karyawan.

D. Fasilitas yang Disediakan

1. Ruang *showroom*

Ruangan ini berisi produk-produk sepeda motor Nasha yang ditawarkan dan dijual. Ruangan yang berada dilantai utama ini cukup luas, dan di *display* dengan rapi dan menarik sehingga konsumen melihat produk-produk Nasha dengan mudah dan dapat menguji coba mesin sepeda motor yang akan dibeli.

2. Ruang servis

Ruangan ini berada di tempat khusus, sehingga pelayanan servis sepeda motor tidak mengganggu aktifitas perusahaan lainnya. Ruangan ini cukup bagus, bersih, dan memiliki peralatan servis yang lengkap, sehingga para mekanik dapat melakukan kegiatannya secara maksimal dalam merawat dan memperbaiki sepeda motor.

3. Ruang kantor

Ruangan ini dipergunakan oleh pimpinan dan staf administrasi dalam melakukan kegiatan perusahaan, dan juga dipergunakan untuk melayani konsumen yang membutuhkan pelayanan. Ruangan ini tidak jauh dari ruang *showroom* dan ruangan penerimaan tamu.

4. Ruang tunggu

Ruangan ini berada tidak jauh dari ruang servis. Ruangan ini ditujukan untuk memberikan kenyamanan bagi konsumen yang ingin menunggu servis sepeda motornya. Sambil menunggu motornya yang sedang diservis, konsumen dapat menggunakan fasilitas yang diberikan Dealer Nasha Mangkubumi, seperti televisi, majalah, atau dapat berkonsultasi langsung dengan mekanik tentang perawatan sepeda motor.

5. Ruang rapat

Ruangan ini berada ditempat yang terpisah dengan ruangan yang lain. Hal ini dimaksudkan agar kegiatan meeting yang dilakukan antara manajer dengan karyawannya tidak terganggu dengan kegiatan perusahaan lainnya.

6. Ruang administrasi

Ruangan ini digunakan untuk menyimpan data-data perusahaan dan data-data konsumen, dan dilengkapi dengan computer sehingga data lebih akurat dan mudah dipantau.

7. Ruang parkir

Ruangan parkir ini berada tidak jauh dari ruang *showroom* dan servis, tepatnya berada di halaman depan *showroom*. Walaupun tidak cukup luas, namun halaman ini cukup untuk menampung sepeda motor konsumen yang ingin melakukan transaksi di Dealer Nasha Mangkubumi. Selain itu halaman parkir ini juga dijaga oleh tukang parkir, sehingga konsumen tidak perlu mencemaskan kendaraannya.

E. Pemasaran

Dalam usaha memasarkan produknya, Dealer Nasha Mangkubumi melakukan promosi barang untuk menarik minat beli konsumen. Promosi ini dilakukan melalui:

1. Iklan

Promosi dilakukan pada media elektronik seperti pemasangan iklan di radio seperti di radio Geronimo, radio Petra, dan radio Sonora. Selain melalui media elektronik, pemasangan iklan juga dilakukan melalui media massa, yaitu di surat kabar harian Kedaulatan Rakyat, Surat Kabar Harian Bernas, serta Surat Kabar Mingguan Merapi. Selain itu, pemasangan iklan juga dilakukan melalui pemasangan spanduk, baliho, dan umbul-umbul di jalan raya dan tempat umum yang ramai dikunjungi masyarakat. Untuk dapat menarik perhatian masyarakat, Dealer Nasha Mangkubumi juga membagi-bagikan brosur kepada masyarakat luas.

2. Promosi Penjualan

Kegiatan ini dilakukan dengan cara mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pihak tertentu. Kegiatan pameran yang rutin dilakukan adalah pameran di Ramai Mall, Jogja Expo Center (JEC), Bantul Expo, Sekaten Expo, dan pameran lainnya. Promosi penjualan juga dilakukan dengan cara memberikan hadiah secara langsung pada konsumen yang membeli sepeda motor. Hadiah yang diberikan biasanya berupa VCD player, Televisi, dan kompor gas.

Dealer Nasha juga melakukan promosi penjualan dengan cara memberikan program kredit tanpa uang muka untuk pegawai negeri atau swasta. Selain itu dealer Nasha Mangkubumi juga mengadakan undian berupa hadiah uang tunai bagi konsumen yang membeli produk motor Nasha pada bulan tertentu. Undian berhadiah yang sudah dilakukan adalah pada bulan Mei sampai dengan Agustus 2004 dengan total hadiah sebesar sepuluh juta rupiah.

3. Publisitas

Kegiatan promosi lain yang dilakukan Dealer Nasha Mangkubumi adalah dengan cara menjadi sponsor pada kegiatan-kegiatan tertentu. Kegiatan rutin seperti ini yang biasa dilakukan adalah menjadi sponsor pada lomba sepeda santai dalam memperingati Hari Kemerdekaan Republik Indonesia, sponsor *touring* yang diselenggarakan oleh Merapi View, dan kegiatan-kegiatan lain yang dinilai dapat menguntungkan pihak perusahaan untuk disponsori.

Kegiatan lain yang dilakukan adalah dengan penulisan artikel di surat kabar tentang produk sepeda motor Nasha, atau pada saat menawarkan produk terbaru dan inovatif dari Nasha, dan juga event-event tertentu yang disponsori oleh Dealer Nasha Mangkubumi.

F. Struktur Organisasi

Pengorganisasian adalah suatu proses untuk merancang struktur formal, mengelompokkan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan di antara para anggota organisasi, agar tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif dan efisien. Hasil dari pengorganisasian adalah struktur organisasi. Struktur organisasi adalah mekanisme-mekanisme formal dengan mana suatu organisasi dikelola. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas, wewenang, dan tanggungjawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

Pada Dealer Nasha Mangkubumi, struktur organisasi yang digunakan adalah struktur organisasi lini (garis lurus), dimana jalur kekuasaan atau perintah langsung diberikan dari atasan kepada bawahan masing-masing, dan karyawan setiap bagian langsung bertanggungjawab secara vertikal kepada atasannya. Dengan struktur organisasi seperti ini, dapat menciptakan sistem kerja yang jelas, aturan yang diterapkan atasan kepada bawahan jelas dan terarah, dan karyawan pun dapat bekerja dengan fleksibel dan tidak pasif karena adanya pembagian kerja yang jelas.

Adapun struktur organisasi dealer Nasa Mangkubumi adalah sebagai berikut:



Gambar IV.2. Struktur Organisasi Dealer Nasa Mangkubumi

Sumber : Dealer Nasa Mangkubumi

Penjelasan mengenai pembagian tugas dari masing-masing bagian antara lain:

1. Kepala cabang

Tugas kepala cabang antara lain:

- a. Mengontrol dan mengawasi perusahaan secara menyeluruh.
- b. Menentukan perencanaan dan strategi perusahaan termasuk *time-schedule* dan memimpin.
- c. Memberikan pengarahan dan bimbingan kepada semua bagian.

- d. Bertanggungjawab terhadap maju mundurnya perusahaan.
- e. Menentukan kebijaksanaan perusahaan yang disesuaikan dengan aturan standar dari pusat.
- f. Membangun hubungan baik dengan pihak luar maupun pihak yang memiliki hubungan langsung dengan perusahaan.

2. Bagian administrasi dan keuangan.

Tugas bagian administrasi adalah sebagai berikut:

- a. Mengatur pembukuan perusahaan.
- b. Mencatat surat perjanjian pembelian dan penjualan.
- c. Mencatat surat keluar dan surat masuk.
- d. Mencatat angsuran pembelian.
- e. Mencatat semua stok sepeda motor, mencatat stok yang masuk, dan stok yang keluar.

Sedangkan tugas bagian keuangan adalah sebagai berikut:

- a. Melaoprkan pembukuan keuangan pada kepala cabang.
- b. Membuat dan melaporkan setiap akhir bulan, baik itu keuangan dari penjualan, *sparepart*, maupun dari jasa servis.

3. Bagian *supervisor* pemasaran.

Tugas bagian *supervisor* adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan volume penjualan.
- b. Merencanakan dan melaksanakan bauran pemasaran yang efektif.
- c. Menjalin komunikasi yang berkelanjutan dengan pelanggan.

d. Menjalin kerjasama dengan pihak pembiayaan.

4. Bagian Counter

Tugas bagian counter adalah sebagai berikut:

- a. Menerima tamu yang membutuhkan bantuan penjelasan mengenai produk.
- b. Menawarkan produk dan harga.
- c. Memberi tahu dan menjelaskan daftar harga.
- d. Memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.

5. Sales

Tugas bagian sales adalah sebagai berikut:

- a. Menawarkan produk sepeda motor Nasha.
- b. Mempromosikan produk dan harga secara langsung kepada konsumen.
- c. Mencari dan membawa pelanggan.

6. Kepala mekanik dan suku cadang.

Tugas bagian kepala mekanik dan suku cadang adalah sebagai berikut:

- a. Mengontrol dan mengawasi jalannya kegiatan servis dan suku cadang.
- b. Bertanggungjawab terhadap kegiatan servis dan suku cadang.
- c. Memberikan pengarahan dan aturan-aturan kepada mekanik.

7. Mekanik

Tugas bagian mekanik adalah sebagai berikut:

- a. Melaksanakan kegiatan servis.
- b. Menyetel motor baru yang akan keluar (akan terjual).

G. Personalia

Sistem personalia yang ada pada Dealer Nasha Mangkubumi adalah sebagai berikut:

1. Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang ada pada Dealer Nasha Mangkubumi adalah sebagai berikut:

- a. Kepala cabang : 1 orang
- b. Kepala mekanik : 1 orang
- c. Bagian keuangan : 2 orang
- d. Bagian administrasi : 2 orang
- e. Supervisor Marketing : 2 orang
- f. Counter : 3 orang
- g. Sales : 6 orang
- h. Mekanik : 4 orang

2. Hari dan jam kerja

- a. Hari kerja bagian marketing yaitu satu minggu penuh.
- b. Hari kerja bagian servis, sparepart, dan administrasi yaitu 6 hari kerja.
- c. Jam kerja:
 - Senin – Sabtu : 8.15 – 17.00 WIB
 - Minggu dan hari libur biasa : 10.00 – 14.30 WIB
- c. Hari libur tertentu seperti hari raya, karyawan diliburkan.

3. Sistem Gaji

Sistem penggajian yang diterapkan pada Dealer Nasha Mangkubumi adalah sebagai berikut:

a. Sistem gaji pokok

Dengan sistem ini gaji akan diberikan setiap akhir bulan kepada semua karyawan, yang besarnya tergantung pada jabatan masing-masing karyawan.

b. Bonus

Selain gaji pokok, perusahaan memberikan bonus kepada karyawan yang mampu menjual produk sesuai atau melebihi target. Bonus yang diberikan kepada karyawan bisa melebihi gaji pokok karyawan tersebut tetapi bisa juga sebaliknya, tergantung dari prestasi kerja tiap karyawan selama satu bulan.

H. Sistem Penjualan

Dalam meningkatkan volume penjualan barang, maka sistem penjualan yang digunakan oleh Dealer Nasha Mangkubumi ada 3 macam yaitu:

1. Sistem penjualan tunai

Sistem penjualan tunai dilakukan oleh staff penjualan dengan menjual kendaraan secara cash/tunai. Konsumen langsung membayar harga yang

telah disepakati secara tunai. Transaksi dilakukan tanpa melibatkan pihak luar, cukup antara perusahaan dengan konsumen.

2. Sistem penjualan cash tempo

Sistem penjualan cash tempo merupakan system penjualan yang diterapkan dimana konsumen harus membayar uang muka sejumlah persen tertentu dari harga *on the road*, dan sisa hutang dilunasi pada bulan berikutnya.

3. Sistem penjualan angsuran

Dalam sistem penjualan angsuran, transaksi dilakukan dengan melibatkan pihak luar yang telah ditunjuk perusahaan sebagai *leasing*. Konsumen membayar uang muka dan angsuran sesuai dengan pilihan yang ditawarkan oleh perusahaan dan *leasing*. Perusahaan *leasing* yang ditunjuk oleh perusahaan misalnya adalah PT. Putra Baru Finance, PT. Bumikusuma Multi Finance, Duta Gama Finance. Adapun aturan yang diterapkan oleh salah satu *leasing* adalah:

- a. Jangka waktu kredit adalah berkisar antara 1, 2, dan 3 tahun.
- b. Pembayaran angsuran dilakukan tiap bulan.
- c. Uang muka berkisar antara 20% sampai dengan 50% dari harga jual.
- d. Suku bunga yang dipakai adalah sistem bunga tetap (*flat*) yaitu sebesar 1,75% per bulan untuk angsuran di depan, dan 2% per bulan untuk angsuran di belakang.

I. Jenis-jenis Kendaraan

Jenis-jenis sepeda motor Nasha yang ditawarkan serta harga on the road periode 4 April 2005 adalah sebagai berikut:

Tabel IV.1
Harga Sepeda Motor Nasha
Periode 4 April 2005

No	Jenis Kendaraan	Harga On The Road
1	Sparta Tromol	Rp 6.600.000,00
2	Sparta Cakram	Rp 6.950.000,00
3	Puma X Tromol	Rp 7.200.000,00
4	Puma X Cakram	Rp 7.600.000,00
5	Puma BX N 1 SR	Rp 7.750.000,00
6	Nasha City	Rp 4.800.000,00
7	Puma Hit	Rp 6.250.000,00
8	Meteor	Rp 14.900.000,00
9	Baby Matic	Rp 4.800.000,00
10	Karina Arjuna	Rp 8.000.000,00

Sumber: Dealer Nasha Mangkubumi

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data

Analisis data merupakan langkah pembuktian hipotesis yang telah diajukan sekaligus untuk mencapai tujuan penelitian yang tercantum pada bab-bab sebelumnya. Penelitian ini ingin mengetahui perbedaan antara penjualan angsuran dengan penjualan tunai terhadap laba kotor di Dealer Nasha Mangkubumi di Yogyakarta. Analisis data yang digunakan adalah dengan menggunakan uji t (*t-test*) yaitu dengan pengujian perbedaan rata-rata dua sample yang tidak berhubungan (*Independent-Sample t-Test*). Untuk mengurangi kesalahan penghitungan, maka analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan program komputer, yaitu SPSS 11.0 *for windows* dan Microsoft Excel 2000.

1. Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai

Untuk menjawab permasalahan pertama mengenai besarnya total penjualan angsuran dan besarnya total penjualan tunai, maka dicari dulu total penjualan per bulan, dengan cara:

$$\text{Total penjualan per bulan} = \sum (\text{harga jual/unit} \times \text{volume penjualan})$$

Sebagai contoh, jika ingin mengetahui total penjualan angsuran pada bulan Januari 2003 dapat dicari dengan perhitungan sebagai berikut:

Total penjualan angsuran bulan Januari 2003

$$= (\text{Rp.}7.200.000 \times 9) + (\text{Rp.}7.600.000 \times 4) + (\text{Rp.}6.700.000 \times 7)$$

$$= \text{Rp.}142.100.000$$

Penghitungan total penjualan angsuran per bulan secara keseluruhan dapat dilihat pada lampiran 3. Sedangkan ringkasan total penjualan angsuran dan total penjualan tunai dapat dilihat pada tabel V.1 di bawah ini.

Tabel V.1
Ringkasan Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai

NO	BULAN	TOTAL PENJUALAN ANGSURAN	TOTAL PENJUALAN TUNAI
1	Januari 2003	Rp.142.100.000	Rp.56.150.000
2	Februari 2003	Rp.111.150.000	Rp.85.000.000
3	Maret 2003	Rp.143.200.000	Rp.70.450.000
4	April 2003	Rp.159.050.000	Rp.57.900.000
5	Mei 2003	Rp.202.200.000	Rp.49.950.000
6	Juni 2003	Rp.142.400.000	Rp.70.400.000
7	Juli 2003	Rp.151.300.000	Rp.78.400.000
8	Agustus 2003	Rp.130.000.000	Rp.99.700.000
9	September 2003	Rp.179.000.000	Rp.70.550.000
10	Oktober 2003	Rp.157.250.000	Rp.69.500.000
11	November 2003	Rp.63.450.000	Rp.32.500.000
12	Desember 2003	Rp.166.900.000	Rp.58.700.000
13	Januari 2004	Rp.100.150.000	Rp.42.700.000
14	Februari 2004	Rp.90.750.000	Rp.54.000.000
15	Maret 2004	Rp.102.250.000	Rp.72.800.000
16	April 2004	Rp.124.850.000	Rp.45.650.000
17	Mei 2004	Rp.115.900.000	Rp.54.800.000
18	Juni 2004	Rp.146.000.000	Rp.51.800.000
19	Juli 2004	Rp.88.950.000	Rp.34.250.000
20	September 2004	Rp.107.600.000	Rp.45.600.000
21	Oktober 2004	Rp.142.150.000	Rp.83.850.000
22	November 2004	Rp.121.500.000	Rp.69.100.000
23	Desember 2004	Rp.135.500.000	Rp.52.200.000
24	Januari 2005	Rp.109.450.000	Rp.46.900.000

Sumber: Dealer Nasha Mangkubumi

Pengujian hipotesis terhadap total penjualan angsuran dan total penjualan tunai.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk melakukan uji hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji

$H_{01}: \mu_1 \leq \mu_2$ Total penjualan angsuran sama atau lebih kecil dari total penjualan tunai

$H_{a1}: \mu_1 > \mu_2$ Total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai.

b. Menentukan taraf signifikansi

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = $n_1 + n_2 - 2$, yaitu $24+24-2 = 46$

c. Menentukan t_{tabel}

t_{tabel} yang dipergunakan yaitu $t_{0,05}$. Tabel t menunjukkan bahwa $t_{(0,05;46)}$ adalah 1,6787

d. Melakukan uji hipotesis

Uji statistik t dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS 11.0 for windows (*Independent sample t-test*) dan dapat dilihat pada lampiran 1. Diperoleh hasil sig. sebesar 0,000 dengan taraf signifikansi sebesar 0,05 sedangkan t_{hitung} dengan taraf signifikansi 5% adalah sebesar 9,627.

c. Mengambil keputusan

Kesimpulan dapat diambil dengan dasar:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ berarti H_{01} diterima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti H_{01} ditolak

Dari hasil uji t SPSS diperoleh sig (0,000) yang lebih kecil dari α (0,05).

Setelah melihat signifikansinya, maka langkah selanjutnya adalah dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} , dan diperoleh hasil t_{hitung} (9,627) lebih besar dari t_{tabel} (1,6787) maka dapat diambil keputusan bahwa H_{01} ditolak atau H_{a1} diterima.

f. Menarik Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis diperoleh sig. (0,000) lebih kecil dari α (0,05) dan t_{hitung} (9,627) lebih besar dari t_{tabel} (1,6787) yang berarti H_{01} ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai.

2. Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan Total Laba Kotor Penjualan Tunai

Untuk menjawab permasalahan kedua mengenai perbedaan antara total laba kotor penjualan angsuran dengan total laba kotor penjualan tunai, terlebih dahulu dicari besarnya total laba kotor per bulan baik untuk penjualan angsuran maupun untuk penjualan tunai. Total laba kotor penjualan per bulan dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Total laba kotor per bulan} = \sum (\text{laba kotor/unit} \times \text{volume penjualan})$$

Sebagai contoh, jika ingin mengetahui total laba kotor penjualan angsuran pada bulan Januari 2003 dapat dicari dengan menggunakan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total laba kotor penjualan angsuran bulan Januari 2003} \\ &= (\text{Rp.800.000} \times 9) + (\text{Rp800.000} \times 4) + (\text{Rp800.000} \times 7) \\ &= \text{Rp.16.000.000} \end{aligned}$$

Penghitungan total laba kotor secara keseluruhan dapat dilihat pada lampiran 4. Sedangkan ringkasan total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai dapat dilihat pada tabel V.2.

Pengujian hipotesis terhadap total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk melakukan uji hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji

$H_{02}: \mu_1 \leq \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba kotor sama atau lebih kecil dari penjualan tunai.

$H_{a2}: \mu_1 > \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

Tabel V.2
Ringkasan Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan
Total Laba Kotor Penjualan Tunai

NO	BULAN	TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN ANGSURAN	TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN TUNAI
1	Januari 2003	Rp.16.000.000	Rp.6.400.000
2	Februari 2003	Rp.12.800.000	Rp.9.600.000
3	Maret 2003	Rp.16.000.000	Rp.8.000.000
4	April 2003	Rp.17.600.000	Rp.6.400.000
5	Mei 2003	Rp.22.400.000	Rp.5.600.000
6	Juni 2003	Rp.16.000.000	Rp.8.000.000
7	Juli 2003	Rp.16.800.000	Rp.8.800.000
8	Agustus 2003	Rp.14.400.000	Rp.10.900.000
9	September 2003	Rp.20.000.000	Rp.8.000.000
10	Oktober 2003	Rp.17.600.000	Rp.7.700.000
11	November 2003	Rp.7.100.000	Rp.3.400.000
12	Desember 2003	Rp.18.000.000	Rp.6.200.000
13	Januari 2004	Rp.10.700.000	Rp.4.500.000
14	Februari 2004	Rp.9.800.000	Rp.5.800.000
15	Maret 2004	Rp.11.100.000	Rp.7.700.000
16	April 2004	Rp.13.300.000	Rp.5.000.000
17	Mei 2004	Rp.12.500.000	Rp.6.100.000
18	Juni 2004	Rp.15.900.000	Rp.5.600.000
19	Juli 2004	Rp.9.000.000	Rp.3.100.000
20	September 2004	Rp.11.200.000	Rp.5.000.000
21	Oktober 2004	Rp.15.000.000	Rp.8.800.000
22	November 2004	Rp.13.000.000	Rp.7.300.000
23	Desember 2004	Rp.14.000.000	Rp.5.200.000
24	Januari 2005	Rp.11.200.000	Rp.4.800.000

Sumber: Dealer Nasha Mangkubumi

b. Menentukan taraf signifikansi

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = $n_1 + n_2 - 2$, yaitu $24+24-2 = 46$

c. Menentukan t_{tabel}

t_{tabel} yang dipergunakan yaitu $t_{0,05}$. Tabel t menunjukkan bahwa $t_{(0,05;46)}$ adalah 1,6787.

d. Melakukan uji hipotesis

Uji statistik t dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS 11.0 for windows (*Independent sample t-test*) dan dapat dilihat pada lampiran 1. Diperoleh hasil sig. sebesar 0,000 dengan taraf signifikansi sebesar 0,05 sedangkan t_{hitung} dengan taraf signifikansi 5% adalah sebesar 9,113.

d. Mengambil keputusan

Kesimpulan dapat diambil dengan dasar:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ berarti H_{02} diterima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti H_{02} ditolak

Dari hasil uji t SPSS diperoleh sig (0,000) yang lebih kecil dari α (0,05).

Setelah melihat signifikansinya, maka langkah selanjutnya adalah dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} , dan diperoleh hasil t_{hitung} (9,113) lebih besar dari t_{tabel} (1,6787) maka dapat diambil keputusan bahwa H_{02} ditolak atau H_{a2} diterima.

e. Menarik Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis diperoleh sig. (0,000) lebih kecil dari α (0,05) dan t_{hitung} (9,113) lebih besar dari t_{tabel} (1,6787) yang berarti H_{02} ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai.

B. Pembahasan

1. Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai

Berdasarkan dari hasil analisis data dan uji hipotesis mengenai total penjualan angsuran dan total penjualan tunai selama 24 bulan, dapat diketahui bahwa rata-rata untuk total penjualan angsuran adalah sebesar Rp.130.543.750,- jauh diatas rata-rata total penjualan tunai yaitu sebesar Rp.60.535.417,-. Pada output kedua (*Independent Sample Test*) diperoleh hasil bahwa total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai. Hal ini dapat diketahui dari uji hipotesis yang telah dilakukan diperoleh sig (0,000) lebih kecil dari α (0,05), dan t_{hitung} dengan probabilitas 5% sebesar 9,627 lebih besar dari t_{tabel} yaitu 1,6787, yang berarti H_{01} ditolak atau H_{a1} diterima.

Adapun faktor yang menyebabkan total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai adalah pada volume penjualan. Volume penjualan yang besar akan menghasilkan jumlah rupiah yang diterima perusahaan juga akan semakin besar. Besarnya volume penjualan dari penjualan angsuran sendiri berpengaruh besar terhadap total penjualan yang diterima perusahaan, hal ini dapat diketahui dari total penjualan perusahaan yang diperoleh dari penjualan angsuran lebih besar daripada yang diperoleh dari penjualan tunai.



2. Total Laba Penjualan Angsuran dan Total Laba Penjualan Tunai

Untuk menjawab permasalahan kedua mengenai laba kotor penjualan angsuran dan laba kotor penjualan tunai, dilakukan pula uji hipotesis menggunakan t-test terhadap total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai. Rata-rata total laba kotor penjualan angsuran adalah sebesar Rp.14.225.000,- jauh diatas rata-rata total laba kotor penjualan tunai yaitu sebesar Rp.6.579.167,-. Berdasarkan dari hasil analisis data dan uji hipotesis, diperoleh bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai. Hal ini dapat diketahui dari uji t yang telah dilakukan diperoleh sig (0,000) lebih kecil dari α (0,05), dan t_{hitung} dengan probabilitas 5% adalah sebesar 9,113 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,6787, yang berarti H_{02} ditolak atau H_{a2} diterima.

Penjualan angsuran memberikan sumbangan laba kotor yang lebih besar daripada penjualan tunai, hal ini kemungkinan disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut:

1. Volume penjualan.

Besarnya volume penjualan akan sangat mempengaruhi total pendapatan dan besarnya laba kotor yang diterima oleh perusahaan. Semakin besar volume penjualan, maka pendapatan dan laba kotor perusahaan juga akan semakin besar. Volume penjualan angsuran lebih besar daripada volume penjualan tunai. Hal ini disebabkan karena penjualan angsuran lebih menarik perhatian konsumen karena

konsumen tidak perlu menyediakan sejumlah uang yang besar untuk dapat memiliki produk sepeda motor Nasha tetapi cukup membayar sebesar uang muka (*down payment*) sesuai yang ditetapkan oleh perusahaan dan sisanya dapat dilunasi secara berangsur. Dengan meningkatnya volume penjualan terutama dari penjualan angsuran, maka laba yang diperoleh juga akan semakin besar. Maka dari itu, laba kotor yang diperoleh dari penjualan angsuran lebih besar daripada laba kotor yang diperoleh dari penjualan tunai.

2. Laba kotor diakui pada saat penjualan

Dalam penjualan angsuran, selain pengembalian harga pokok serta pengakuan laba kotor, juga diperhitungkan adanya unsur pendapatan bunga. Hal ini berarti bahwa pada saat konsumen membayar angsuran, perusahaan sudah membebankan bunga yang besarnya sudah dimasukkan dalam perhitungan pembayaran angsuran. (Ratnaningsih, 1993:128). Dalam penelitian ini, besarnya laba kotor diakui seluruhnya pada saat terjadinya transaksi penjualan, walaupun hak milik atas barang masih berada di tangan perusahaan. Berbeda jika perusahaan mengakui laba kotor secara proporsional, karena dalam pengakuan laba kotor ini selain mengakui laba kotor perusahaan juga mengakui adanya pengembalian harga pokok. Sehingga setiap penerimaan kas dari penjualan angsuran, diperhitungkan dua unsur yaitu pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran atas

laba kotor, sehingga laba kotor tidak dapat diakui seluruhnya tetapi berdasarkan proporsi laba yang diterima.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk menguji perbedaan antara total penjualan angsuran dan total penjualan tunai serta perbedaan antara total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai. Hal ini terbukti dari hasil uji hipotesis menggunakan *independent sample t-test* antara total penjualan angsuran dan total penjualan tunai.
2. Penjualan angsuran menghasilkan laba kotor lebih besar daripada penjualan tunai. Hal ini terbukti dari hasil uji hipotesis menggunakan *independent sample t-test* antara total laba kotor penjualan angsuran dan total laba kotor penjualan tunai.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Karena keterbatasan data yang diperoleh, maka dalam penelitian ini diasumsikan bahwa seluruh penjualan angsuran dilakukan dengan jangka waktu angsuran tidak lebih dari 12 bulan.

2. Semua data diperoleh melalui hasil wawancara dan dokumentasi data yang sudah ada pada data penjualan perusahaan, sehingga peneliti tidak bisa melacak kebenaran dan keakuratannya.

C. Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka dapat diberikan saran-saran untuk perusahaan sebagai berikut:

1. Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil bahwa total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai, maka hal ini berarti bahwa penjualan angsuran lebih diminati oleh konsumen karena pertimbangan banyak faktor, maka sebaiknya perusahaan tetap mempertahankan kebijakan penjualan angsuran, karena dengan adanya penjualan angsuran maka volume penjualan akan semakin besar, pendapatan semakin meningkat, dan laba yang diperoleh pun juga akan semakin meningkat.
2. Perusahaan diharapkan untuk dapat lebih menerapkan istilah penjualan angsuran kepada masyarakat, karena berdasarkan praktek di lapangan, istilah penjualan angsuran sering digantikan dengan istilah penjualan kredit. Dengan kata lain perusahaan menganggap bahwa penjualan angsuran dan penjualan kredit merupakan satu definisi, padahal sebenarnya dalam akuntansi, penjualan kredit dan penjualan angsuran adalah dua metode yang berbeda satu sama lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediyuwono, Nugroho, 1996, *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*, Jilid 2, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Djarwanto, 1993, *Statistik Induktif*, Edisi keempat, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Fess, Philip E. and Niswonger, C. Rollin, 1983, *Prinsip-prinsip Akunting*, Jilid 1, (Penerjemah: Hyginus Ruswinarto). Edisi ke 13, Jakarta: Erlangga
- Hening, Sukmawati, 2002, *Analisis Pengaruh Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba*, USD (tidak dipublikasikan).
- IAI, 2002, *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat.
- Jusup, Al Haryono, 2001, *Dasar-dasar Akuntansi*, Jilid 2, Edisi ke 6, Yogyakarta: STIE YKPN
- Kieso, Donald E. and Weygandt, Jerry J, 1995, *Intermediate Accounting*, 7th. Ed, Jilid II, (Penerjemah: Herman Wibowo). USA: John Wiley & Sons.Inc.
- Listianto, Anto, 2003, *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Diktat Penjualan Angsuran Bab V)*, Yogyakarta: USD
- Ratnaningsih, Dewi, 1993, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama, Yogyakarta: Andi Offset.
- Rusmin, 1989, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi pertama, Yogyakarta: Liberty.
- Santosa, Singgih, 2000, *SPSS: Mengolah Data Statistik Secara Profesional*, Jakarta: Elex Media Komputindo
- Soeratno, 1993, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Revisi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Suparwoto L, 1992, *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian I*, Yogyakarta: BPFE UGM
- Supriyono, 1982, *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian biaya serta data relevan untuk pembuatan keputusan*, Edisi 1, Yogyakarta: BPFE UGM

LAMPIRAN 1

HASIL UJI HIPOTESIS

Susilo, Sri, 1996, *Studi Industri Sepeda Motor Di Indonesia*, Widya Dharma Majalah Ilmiah USD, Yogyakarta

Trihendradi, Cornelius, 2004, *SPSS 12: Statistik Inferen Teori Dasar dan Aplikasinya*, Yogyakarta: Andi Offset

Widayat, Utoyo 1993, *Akuntansi Penjualan Angsuran dan Konsinyasi, dan Cabang*, Jakarta: FE UI

Yunus, Hadori, dan Harnanto, 1981, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE UGM

TOTAL PENJUALAN ANGSURAN DAN TOTAL PENJUALAN TUNAI

T-Test

Group Statistics

JENIS	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
TOTAL Penjualan Angsuran	24	130543750	31491483,709	6428172
Penjualan Tunai	24	60535416.7	16659893,778	3400687

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
TOTAL Equal variances assumed	7,372	,009	9,627	46	,000	70008333	7272280.7	55369991	84646675
Equal variances not assumed			9,627	34,939	,000	70008333	7272280.7	55243896	84772771

**TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN ANGSURAN DAN
TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN TUNAI**

T-Test

Group Statistics

JENIS		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
LABA	Penjualan Angsuran	24	14225000	3625303,585	740012.0
	Penjualan Tunai	24	6579167	1937048,218	395398.3

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
LABA	Equal variances assumed	7,893	,007	9,113	46	,000	7645833.3	839021.80	5956970	9334697
	Equal variances not assumed			9,113	35,143	,000	7645833.3	839021.80	5942776	9348891

LAMPIRAN 2

**RINGKASAN TOTAL PENJUALAN ANGSURAN
DAN TOTAL PENJUALAN TUNAI
RINGKASAN TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN ANGSURAN
DAN TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN TUNAI SERTA
RINGKASAN VOLUME PENJUALAN ANGSURAN DAN
VOLUME PENJUALAN TUNAI**

**Ringkasan Total Penjualan Angsuran dan
Total Penjualan Tunai**

Bulan	Total Penjualan Angsuran	Total Penjualan Tunai
Januari 2003	Rp 142,100,000	Rp 56,150,000
Februari 2003	Rp 111,150,000	Rp 85,000,000
Maret 2003	Rp 143,200,000	Rp 70,450,000
April 2003	Rp 159,050,000	Rp 57,900,000
Mei 2003	Rp 202,200,000	Rp 49,950,000
Juni 2003	Rp 142,400,000	Rp 70,400,000
Juli 2003	Rp 151,300,000	Rp 78,400,000
Agustus 2003	Rp 130,000,000	Rp 99,700,000
September 2003	Rp 179,000,000	Rp 70,550,000
Oktober 2003	Rp 157,250,000	Rp 69,500,000
November 2003	Rp 63,450,000	Rp 32,500,000
Desember 2003	Rp 166,900,000	Rp 58,700,000
Januari 2004	Rp 100,150,000	Rp 42,700,000
Februari 2004	Rp 90,750,000	Rp 54,000,000
Maret 2004	Rp 102,250,000	Rp 72,800,000
April 2004	Rp 124,850,000	Rp 45,650,000
Mei 2004	Rp 115,900,000	Rp 54,800,000
Juni 2004	Rp 146,000,000	Rp 51,800,000
Juli 2004	Rp 88,950,000	Rp 34,250,000
Agustus 2004	Rp -	Rp -
September 2004	Rp 107,600,000	Rp 45,600,000
Oktober 2004	Rp 142,150,000	Rp 83,850,000
November 2004	Rp 121,500,000	Rp 69,100,000
Desember 2004	Rp 135,500,000	Rp 52,200,000
Januari 2005	Rp 109,450,000	Rp 46,900,000

**Ringkasan Total Laba Kotor Penjualan Angsuran dan
Total Laba Kotor Penjualan Tunai**

Bulan	Total Penjualan Angsuran	Total Penjualan Tunai
Januari 2003	Rp 16,000,000	Rp 6,400,000
Februari 2003	Rp 12,800,000	Rp 9,600,000
Maret 2003	Rp 16,000,000	Rp 8,000,000
April 2003	Rp 17,600,000	Rp 6,400,000
Mei 2003	Rp 22,400,000	Rp 5,600,000
Juni 2003	Rp 16,000,000	Rp 8,000,000
Juli 2003	Rp 16,800,000	Rp 8,800,000
Agustus 2003	Rp 14,400,000	Rp 10,900,000
September 2003	Rp 20,000,000	Rp 8,000,000
Oktober 2003	Rp 17,600,000	Rp 7,700,000
November 2003	Rp 7,100,000	Rp 3,400,000
Desember 2003	Rp 18,000,000	Rp 6,200,000
Januari 2004	Rp 10,700,000	Rp 4,500,000
Februari 2004	Rp 9,800,000	Rp 5,800,000
Maret 2004	Rp 11,100,000	Rp 7,700,000
April 2004	Rp 13,300,000	Rp 5,000,000
Mei 2004	Rp 12,500,000	Rp 6,100,000
Juni 2004	Rp 15,900,000	Rp 5,600,000
Juli 2004	Rp 9,000,000	Rp 3,100,000
Agustus 2004	Rp -	Rp -
September 2004	Rp 11,200,000	Rp 5,000,000
Oktober 2004	Rp 15,000,000	Rp 8,800,000
November 2004	Rp 13,000,000	Rp 7,300,000
Desember 2004	Rp 14,000,000	Rp 5,200,000
Januari 2005	Rp 11,200,000	Rp 4,800,000

**Ringkasan Volume Penjualan Angsuran dan
Volume Penjualan Tunai**

Bulan	Volume Penjualan	
	Angsuran	Tunai
Januari 2003	20	8
Februari 2003	16	12
Maret 2003	20	10
April 2003	22	8
Mei 2003	28	7
Juni 2003	20	10
Juli 2003	21	11
Agustus 2003	18	14
September 2003	25	10
Oktober 2003	22	10
November 2003	10	5
Desember 2003	22	8
Januari 2004	14	6
Februari 2004	13	8
Maret 2004	15	11
April 2004	18	7
Mei 2004	17	8
Juni 2004	19	7
Juli 2004	12	5
September 2004	17	7
Oktober 2004	19	10
November 2004	16	9
Desember 2004	18	8
Januari 2005	16	7

LAMPIRAN 3

**PENGHITUNGAN TOTAL PENJUALAN
ANGSURAN DAN TOTAL PENJUALAN
TUNAI PER BULAN**

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : Januari 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	9	Rp 7,200,000	Rp 64,800,000
2	Puma Cakram				4	Rp 7,600,000	Rp 30,400,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000			
4	Sparta	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000	7	Rp 6,700,000	Rp 46,900,000
	JUMLAH	8		Rp 56,150,000	20		Rp 142,100,000

Bulan : Februari 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
2	Puma Cakram			Rp -	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000
3	Puma BX	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
4	Sparta	5	Rp 6,700,000	Rp 33,500,000	10	Rp 6,700,000	Rp 67,000,000
5	Sparta Cakram			Rp -	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000
	JUMLAH	12		Rp 85,000,000	16		Rp 111,150,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : Maret 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000	9	Rp 7,200,000	Rp 64,800,000
2	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000			Rp -
4	Sparta	5	Rp 6,700,000	Rp 33,500,000	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
	JUMLAH	10		Rp 70,450,000	20		Rp 143,200,000

Bulan : April 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000	9	Rp 7,200,000	Rp 64,800,000
2	Puma Cakram	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000	4	Rp 7,600,000	Rp 30,400,000
3	Puma BX			Rp -	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
4	Sparta	1	Rp 6,700,000	Rp 6,700,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
5	Sparta Cakram			Rp -	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000
	JUMLAH	8		Rp 57,900,000	22		Rp 159,050,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : Mei 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	9	Rp 7,200,000	Rp 64,800,000
2	Puma Cakram			Rp -	9	Rp 7,600,000	Rp 68,400,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000			Rp -
4	Sparta	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000	6	Rp 6,700,000	Rp 40,200,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
	JUMLAH	7		Rp 49,950,000	28		Rp 202,200,000

Bulan : Juni 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	12	Rp 7,200,000	Rp 86,400,000
2	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000
3	Sparta	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000
4	Sparta Cakram	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
	JUMLAH	10		Rp 70,400,000	20		Rp 142,400,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : Juli 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	10	Rp 7,200,000	Rp 72,000,000
2	Puma Cakram	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000	4	Rp 7,600,000	Rp 30,400,000
3	Sparta	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
4	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
	JUMLAH	11		Rp 78,400,000	21		Rp 151,300,000

Bulan : Agustus 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	6	Rp 7,200,000	Rp 43,200,000	8	Rp 7,200,000	Rp 57,600,000
2	Puma Cakram	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000
4	Puma Hit	1	Rp 6,250,000	Rp 6,250,000			Rp -
5	Sparta	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
6	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
	JUMLAH	14		Rp 99,700,000	18		Rp 130,000,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : September 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
2	Puma Cakram			Rp -	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	4	Rp 7,750,000	Rp 31,000,000
4	Sparta	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000	8	Rp 6,700,000	Rp 53,600,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	8	Rp 7,200,000	Rp 57,600,000
	JUMLAH	10		Rp 70,550,000	25		Rp 179,000,000

Bulan : Oktober 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000
2	Puma Cakram	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	3	Rp 7,750,000	Rp 23,250,000
4	Sparta	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000	8	Rp 6,700,000	Rp 53,600,000
5	Sparta Cakram	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
6	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000			Rp -
	JUMLAH	10		Rp 69,500,000	22		Rp 157,250,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2003

Bulan : November 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000
2	Puma Cakram	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000			Rp -
3	Sparta			Rp -	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
4	Sparta Cakram			Rp -	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000
5	City	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000	3	Rp 4,850,000	Rp 14,550,000
	JUMLAH	5		Rp 32,500,000	10		Rp 63,450,000

Bulan : Desember 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
2	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	5	Rp 7,750,000	Rp 38,750,000
4	Sparta	1	Rp 6,700,000	Rp 6,700,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000
6	City	3	Rp 4,850,000	Rp 14,550,000	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000
7	Meteor	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000
8	F1Z-R			Rp -	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000
	JUMLAH	8		Rp 58,700,000	22		Rp 166,900,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Januari 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
2	Puma BX	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
3	Sparta			Rp -	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000
4	Sparta Cakram	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
5	City			Rp -	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000
6	Baby Matic	1	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000			Rp -
7	Jet Fit Z	1	Rp 8,000,000	Rp 8,000,000	1	Rp 8,000,000	Rp 8,000,000
8	F1Z-R			Rp -	2	Rp 7,900,000	Rp 15,800,000
9	Trans			Rp -	1	Rp 7,150,000	Rp 7,150,000
	JUMLAH	6		Rp 42,700,000	14		Rp 100,150,000

Bulan : Februari 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000
2	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000
3	Sparta	1	Rp 6,700,000	Rp 6,700,000	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000
4	Sparta Cakram	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000			Rp -
5	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000
6	Baby Matic	1	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000			Rp -
7	F1Z-R	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000	2	Rp 7,900,000	Rp 15,800,000
8	N1S-R			Rp -	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
	JUMLAH	8		Rp 54,000,000	13		Rp 90,750,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Maret 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000
2	Puma BX			Rp -	3	Rp 7,750,000	Rp 23,250,000
3	Sparta	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000	5	Rp 6,700,000	Rp 33,500,000
4	City	4	Rp 4,850,000	Rp 19,400,000	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000
5	Baby Matic	2	Rp 4,800,000	Rp 9,600,000	1	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000
6	Meteor	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000			Rp -
7	F1Z-R	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000	2	Rp 7,900,000	Rp 15,800,000
	JUMLAH	11		Rp 72,800,000	15		Rp 102,250,000

Bulan : April 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	7	Rp 7,200,000	Rp 50,400,000
2	Puma Cakram	1	Rp 7,600,000	Rp 7,600,000	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000
4	Sparta	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000			Rp -
5	Sparta Cakram			Rp -	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000
6	City	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000	3	Rp 4,850,000	Rp 14,550,000
7	Trans			Rp -	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000
	JUMLAH	7		Rp 45,650,000	18		Rp 124,850,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Mei 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000
2	Puma Cakram			Rp -	4	Rp 7,600,000	Rp 30,400,000
3	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
4	Sparta	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000
6	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000
7	Baby Matic			Rp -	1	Rp 4,800,000	Rp 4,800,000
8	Trans			Rp -	1	Rp 7,150,000	Rp 7,150,000
	JUMLAH	8		Rp 54,800,000	17		Rp 115,900,000

Bulan : Juni 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000	5	Rp 7,200,000	Rp 36,000,000
2	Puma Cakram	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
3	Puma BX			Rp -	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000
4	Sparta	1	Rp 6,700,000	Rp 6,700,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
5	Sparta Cakram			Rp -	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
6	F1Z-R	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000
7	Meteor			Rp -	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000
	JUMLAH	7		Rp 51,800,000	19		Rp 146,000,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Juli 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram			Rp -	7	Rp 7,600,000	Rp 53,200,000
2	Puma BX	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000	3	Rp 7,750,000	Rp 23,250,000
3	Puma Hit	3	Rp 6,250,000	Rp 18,750,000	2	Rp 6,250,000	Rp 12,500,000
	JUMLAH	5		Rp 34,250,000	12		Rp 88,950,000

Bulan : September 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000	6	Rp 7,200,000	Rp 43,200,000
2	Puma Hit	1	Rp 6,250,000	Rp 6,250,000	4	Rp 6,250,000	Rp 25,000,000
3	Sparta	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000
4	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000
5	Baby Matic			Rp -	2	Rp 4,800,000	Rp 9,600,000
	JUMLAH	7		Rp 45,600,000	17		Rp 107,600,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Oktober 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram			Rp -	3	Rp 7,600,000	Rp 22,800,000
2	Puma BX	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000	2	Rp 7,750,000	Rp 15,500,000
3	Puma Hit	1	Rp 6,250,000	Rp 6,250,000	2	Rp 6,250,000	Rp 12,500,000
4	Sparta	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000	5	Rp 6,700,000	Rp 33,500,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000
6	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000
8	F1Z-R	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000	3	Rp 7,900,000	Rp 23,700,000
9	Meteor	2	Rp 14,900,000	Rp 29,800,000	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000
	JUMLAH	10		Rp 83,850,000	19		Rp 142,150,000

Bulan : November 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 7,200,000	Rp 21,600,000	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
2	Puma Hit	2	Rp 6,250,000	Rp 12,500,000	2	Rp 6,250,000	Rp 12,500,000
3	Sparta	3	Rp 6,700,000	Rp 20,100,000	5	Rp 6,700,000	Rp 33,500,000
4	Sparta Cakram			Rp -	1	Rp 7,200,000	Rp 7,200,000
5	City			Rp -	2	Rp 4,850,000	Rp 9,700,000
6	Meteor	1	Rp 14,900,000	Rp 14,900,000	2	Rp 14,900,000	Rp 29,800,000
	JUMLAH	9		Rp 69,100,000	16		Rp 121,500,000

Penghitungan Total Penjualan/bulan Tahun 2004

Bulan : Desember 2004

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	2	Rp 7,600,000	Rp 15,200,000	6	Rp 7,600,000	Rp 45,600,000
2	Puma Hit	3	Rp 6,250,000	Rp 18,750,000	3	Rp 6,250,000	Rp 18,750,000
3	Sparta	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000	4	Rp 6,700,000	Rp 26,800,000
4	City	1	Rp 4,850,000	Rp 4,850,000	3	Rp 4,850,000	Rp 14,550,000
5	Meteor			Rp -	2	Rp 14,900,000	Rp 29,800,000
	JUMLAH	8		Rp 52,200,000	18		Rp 135,500,000

Bulan : Januari 2005

No.	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Harga Jual	Total Penjualan Tunai	Vol	Harga Jual	Total Penjualan Angsuran
1	Puma Hit	2	Rp 6,250,000	Rp 12,500,000	4	Rp 6,250,000	Rp 25,000,000
2	Sparta	1	Rp 6,700,000	Rp 6,700,000	2	Rp 6,700,000	Rp 13,400,000
3	Sparta Cakram	2	Rp 7,200,000	Rp 14,400,000	4	Rp 7,200,000	Rp 28,800,000
4	F1Z-R			Rp -	1	Rp 7,900,000	Rp 7,900,000
5	N1Z-R			Rp -	1	Rp 7,750,000	Rp 7,750,000
6	Supra Jet	2	Rp 6,650,000	Rp 13,300,000	4	Rp 6,650,000	Rp 26,600,000
	JUMLAH	7		Rp 46,900,000	16		Rp 109,450,000

LAMPIRAN 4

**PENGHITUNGAN
TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN ANGSURAN
DAN TOTAL LABA KOTOR PENJUALAN TUNAI
PER BULAN**

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : Januari 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	9	Rp 800,000	Rp 7,200,000
2	Puma Cakram			Rp -	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000			Rp -
4	Sparta	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	7	Rp 800,000	Rp 5,600,000
	JUMLAH	8		Rp 6,400,000	20		Rp 16,000,000

Bulan : Februari 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Puma Cakram			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
3	Puma BX	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
4	Sparta	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000	10	Rp 800,000	Rp 8,000,000
5	Sparta Cakram			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
	JUMLAH	12		Rp 9,600,000	16		Rp 12,800,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : Maret 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	9	Rp 800,000	Rp 7,200,000
2	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000			Rp -
4	Sparta	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
	JUMLAH	10		Rp 8,000,000	20		Rp 16,000,000

Bulan : April 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000	9	Rp 800,000	Rp 7,200,000
2	Puma Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
3	Puma BX			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
4	Sparta	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
5	Sparta Cakram			Rp -	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
	JUMLAH	8		Rp 6,400,000	22		Rp 17,600,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : Mei 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	9	Rp 800,000	Rp 7,200,000
2	Puma Cakram			Rp -	9	Rp 800,000	Rp 7,200,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000			Rp -
4	Sparta	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	6	Rp 800,000	Rp 4,800,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
	JUMLAH	7		Rp 5,600,000	28		Rp 22,400,000

Bulan : Juni 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	1	Rp 800,000	Rp 800,000	12	Rp 800,000	Rp 9,600,000
2	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
3	Sparta	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
4	Sparta Cakram	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
	JUMLAH	10		Rp 8,000,000	20		Rp 16,000,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : Juli 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	10	Rp 800,000	Rp 8,000,000
2	Puma Cakram	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
3	Sparta	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
4	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
	JUMLAH	11		Rp 8,800,000	21		Rp 16,800,000

Bulan : Agustus 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	6	Rp 800,000	Rp 4,800,000	8	Rp 800,000	Rp 6,400,000
2	Puma Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
4	Puma Hit	1	Rp 500,000	Rp 500,000			Rp -
5	Sparta	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
6	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
	JUMLAH	14		Rp 10,900,000	18		Rp 14,400,000



Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : September 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Puma Cakram			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
4	Sparta	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000	8	Rp 800,000	Rp 6,400,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	8	Rp 800,000	Rp 6,400,000
	JUMLAH	10		Rp 8,000,000	25		Rp 20,000,000

Bulan : Oktober 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
2	Puma Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
4	Sparta	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	8	Rp 800,000	Rp 6,400,000
5	Sparta Cakram	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
6	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000			Rp -
	JUMLAH	10		Rp 7,700,000	22		Rp 17,600,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2003

Bulan : November 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Labanya kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Labanya kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
2	Puma Cakram	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000			Rp -
3	Sparta			Rp -	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
4	Sparta Cakram			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
5	City	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000
	JUMLAH	5		Rp 3,400,000	10		Rp 7,100,000

Bulan : Desember 2003

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Labanya kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Labanya kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
4	Sparta	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
6	City	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000	1	Rp 500,000	Rp 500,000
7	Meteor	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
8	F1Z-R		Rp 800,000	Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
	JUMLAH	8		Rp 6,200,000	22		Rp 18,000,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Januari 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Labā kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Labā kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol			Rp -	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Pumā BX	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
3	Sparta			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
4	Sparta Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
5	City			Rp -	1	Rp 500,000	Rp 500,000
6	Baby Matic	1	Rp 500,000	Rp 500,000			Rp -
7	Jet Fit Z	1	Rp 800,000	Rp 800,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
8	F1Z-R			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
9	Trans			Rp -	1	Rp 600,000	Rp 600,000
	JUMLAH	6		Rp 4,500,000	14		Rp 10,700,000

Bulan : Februari 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Labā kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Labā kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
2	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
3	Sparta	1	Rp 800,000	Rp 800,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
4	Sparta Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000			Rp -
5	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
6	Baby Matic	1	Rp 500,000	Rp 500,000			Rp -
7	F1Z-R	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
8	N1S-R			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
	JUMLAH	8		Rp 5,800,000	13		Rp 9,800,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Maret 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
2	Puma BX			Rp -	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Sparta	2.	Rp 800,000	Rp 1,600,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
4	City	4	Rp 500,000	Rp 2,000,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
5	Baby Matic	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000	1	Rp 500,000	Rp 500,000
6	Meteor	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000			Rp -
7	F1Z-R	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
	JUMLAH	11		Rp 7,700,000	15		Rp 11,100,000

Bulan : April 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	1	Rp 800,000	Rp 800,000	7	Rp 800,000	Rp 5,600,000
2	Puma Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
4	Sparta	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000			Rp -
5	Sparta Cakram			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
6	City	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000
7	Trans			Rp -	1	Rp 600,000	Rp 600,000
	JUMLAH	7		Rp 5,000,000	18		Rp 13,300,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Mei 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Puma Cakram			Rp -	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
3	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
4	Sparta	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
6	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
7	Baby Matic			Rp -	1	Rp 500,000	Rp 500,000
8	Trans			Rp -	1	Rp 600,000	Rp 600,000
	JUMLAH	8		Rp 6,100,000	17		Rp 12,500,000

Bulan : Juni 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
2	Puma Cakram	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma BX			Rp -	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
4	Sparta	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
5	Sparta Cakram			Rp -	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
6	F1Z-R	1	Rp 800,000	Rp 800,000	1	Rp 800,000	Rp 800,000
7	Meteor			Rp -	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
	JUMLAH	7		Rp 5,600,000	19		Rp 15,900,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Juli 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram			Rp -	7	Rp 800,000	Rp 5,600,000
2	Puma BX	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
3	Puma Hit	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
	JUMLAH	5		Rp 3,100,000	12		Rp 9,000,000

Bulan : September 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	6	Rp 800,000	Rp 4,800,000
2	Puma Hit	1	Rp 500,000	Rp 500,000	4	Rp 500,000	Rp 2,000,000
3	Sparta	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
4	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
5	Baby Matic			Rp -	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
	JUMLAH	7		Rp 5,000,000	17		Rp 11,200,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Oktober 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram			Rp -	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
2	Puma BX	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
3	Puma Hit	1	Rp 500,000	Rp 500,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
4	Sparta	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
5	Sparta Cakram	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
6	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000	1	Rp 500,000	Rp 500,000
8	F1Z-R	1	Rp 800,000	Rp 800,000	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000
9	Meteor	2	Rp 1,500,000	Rp 3,000,000	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
	JUMLAH	10		Rp 8,800,000	19		Rp 15,000,000

Bulan : November 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Tromol	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
2	Puma Hit	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
3	Sparta	3	Rp 800,000	Rp 2,400,000	5	Rp 800,000	Rp 4,000,000
4	Sparta Cakram			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
5	City			Rp -	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
6	Meteor	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000	2	Rp 1,500,000	Rp 3,000,000
	JUMLAH	9		Rp 7,300,000	16		Rp 13,000,000

Penghitungan Total Laba Kotor/bulan Tahun 2004

Bulan : Desember 2004

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	6	Rp 800,000	Rp 4,800,000
2	Puma Hit	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000
3	Sparta	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
4	City	1	Rp 500,000	Rp 500,000	3	Rp 500,000	Rp 1,500,000
5	Meteor			Rp -	2	Rp 1,500,000	Rp 3,000,000
	JUMLAH	8		Rp 5,200,000	18		Rp 14,000,000

Bulan : Januari 2005

No	Type Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Tunai	Vol	Lab a kotor per unit	Total Laba Kotor Penjualan Angsuran
1	Puma Hit	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000	4	Rp 500,000	Rp 2,000,000
2	Sparta	1	Rp 800,000	Rp 800,000	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000
3	Sparta Cakram	2	Rp 800,000	Rp 1,600,000	4	Rp 800,000	Rp 3,200,000
4	F1Z-R			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
5	N1S-R			Rp -	1	Rp 800,000	Rp 800,000
6	Supra Jet	2	Rp 700,000	Rp 1,400,000	4	Rp 700,000	Rp 2,800,000
	JUMLAH	7		Rp 4,800,000	16		Rp 11,200,000

LAMPIRAN 5

TABEL DISTRIBUSI NILAI T

Tabel Distribusi Nilai T

df \ α	,25	,20	,15	,10	,05	,025	,010	,005
1	1,000	1,376	1,963	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657
2	,816	1,061	1,386	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925
3	,765	,978	1,250	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841
4	,741	,941	1,190	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604
5	,727	,920	1,156	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032
6	,718	,906	1,134	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707
7	,711	,896	1,119	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499
8	,706	,889	1,108	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355
9	,703	,883	1,100	1,383	1,833	2,262	2,821	3,230
10	,700	,879	1,093	1,372	1,812	2,228	2,764	3,167
11	,697	,876	1,088	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106
12	,695	,873	1,083	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055
13	,694	,870	1,079	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012
14	,692	,868	1,076	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977
15	,691	,866	1,074	1,341	1,763	2,131	2,602	2,947
16	,690	,865	1,071	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921
17	,689	,863	1,069	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898
18	,688	,862	1,067	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878
19	,688	,861	1,066	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861
20	,687	,860	1,064	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845
21	,686	,859	1,063	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831
22	,686	,858	1,061	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819
23	,685	,858	1,060	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807
24	,685	,857	1,059	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797
25	,684	,856	1,058	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787
26	,684	,856	1,058	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779
27	,684	,855	1,057	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771
28	,683	,855	1,056	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763
29	,683	,854	1,055	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756
30	,683	,854	1,055	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750
41	,681	,850	1,050	1,303	1,683	2,020	2,421	2,701
42	,680	,850	1,049	1,302	1,682	2,018	2,418	2,698
43	,680	,850	1,049	1,302	1,681	2,017	2,416	2,695
44	,680	,850	1,049	1,301	1,680	2,015	2,414	2,692
45	,680	,850	1,049	1,301	1,679	2,014	2,412	2,690
46	,680	,850	1,048	1,300	1,678	2,013	2,410	2,687
47	,680	,849	1,048	1,300	1,677	2,012	2,408	2,685
48	,680	,849	1,048	1,299	1,677	2,011	2,407	2,682
49	,680	,849	1,048	1,299	1,676	2,010	2,405	2,680
50	,679	,849	1,047	1,299	1,676	2,009	2,403	2,678
60	,679	,845	1,046	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660
120	,677	,843	1,041	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617
∞	,674	,842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576

PUTRA BARU MOTOR

Dealer Resmi Sepeda Motor NASHA

Jl. Pangeran Mangkubumi No. 22 Yogyakarta Telp. (0274) 550016

Surat Keterangan

Yang bertanda tangan dibawah ini Manager Area Putra Baru Motor (Dealer Resmi Sepeda Motor Nasha), menerangkan bahwa:

Nama : Sulistyorini Kharisma Dewi
NIM : 01 2114 175
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

benar-benar telah melaksanakan penelitian di Putra Baru Motor Dealer resmi sepeda motor Nasha Yogyakarta pada bulan Mei 2005 sampai dengan bulan Juni 2005, untuk penelitian yang berjudul:

**“Analisis Perbedaan Penjualan Angsuran dan Penjualan tunai
Terhadap Laba Kotor”.**

Demikian surat keterangan ini diberikan, supaya dipergunakan sebagaimana perlunya.

Yogyakarta, 14 Maret 2006



Surya Handara, A.Md., S.Sos
Manager Area

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PERSONAL

Nama Lengkap : Maria Magdalena Sulistyorini Kharisma Dewi
Tempat dan tanggal lahir : Yogyakarta, 29 Mei 1983
Agama : Katholik
Nama Ayah : Richardus Petrus Yohannes Soejitno
Nama Ibu : Maria Immaculata Karsiati
Alamat : Jl. Tutul 26 Papringan Yogyakarta 55281

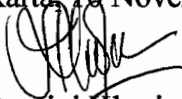
B. RIWAYAT PENDIDIKAN

2001 – Februari 2006 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
1998 – 2001 : SMU Stella Duce 1 Yogyakarta
1995 – 1998 : SLTP Pangudi Luhur 1 Yogyakarta
1989 – 1995 : SD Kanisius Baciro Yogyakarta.

C. RIWAYAT PEKERJAAN

September 2002 : Petugas Pemetaan Sensus Pertanian 2002 pada
Badan Pusat Statistik untuk Kabupaten
Sleman
April 2003 : Petugas Pendaftaran Pemilih dan Pendataan
Penduduk Berkelanjutan (P4B) pada Komisi
Pemilihan Umum Kabupaten Sleman
Agustus 2003 – Februari 2004 : Tentor privat bidang studi Matematika dan
Ekonomi pada Lembaga Bimbingan Belajar
Privasi
April – September 2004 : Anggota Kelompok Penyelenggara
Pemungutan Suara (sebagai sekretaris) pada
Komisi Pemilihan Umum Kabupaten Sleman.

Yogyakarta, 10 November 2005


Sulistyorini Kharisma Dewi