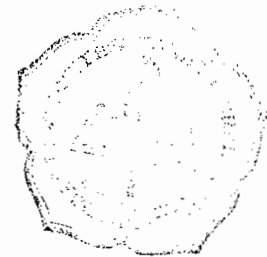


**ANALISA PERBANDINGAN PENGARUH PENGGUNAAN
METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE
PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN**

(Studi Kasus Pada 12 Perusahaan Sejenis)

SKRIPSI

**Diajukan Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Disusun Oleh :

I.G.A. Puspa Dewi A.

NIM : 962114192

NIRM : 960051121303120171

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2001**

S k r i p s i

**ANALISA PERBANDINGAN PENGARUH PENGGUNAAN
METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE
PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN**

(Studi Kasus Pada 12 Perusahaan Sejenis)

Oleh :

I.G.A. Puspa Dewi A.

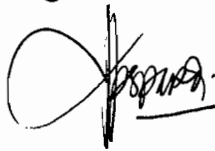
NIM : 962114192

NIRM : 960051121303120171

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

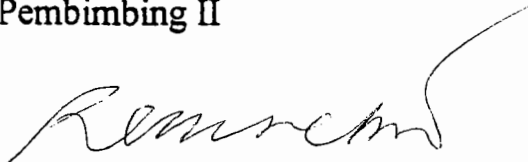
Tanggal : 12 Oktober 2001



Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt.

Pembimbing II

Tanggal : 30 Oktober 2001



Fr. Reni Retno Anggraeni, SE, M.Si., Akt.

S k r i p s i

**ANALISA PERBANDINGAN PENGARUH PENGGUNAAN
METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE
PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN**

(Studi Kasus Pada 12 Perusahaan Sejenis)

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

I.G.A. Puspa Dewi A.
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji
Pada tanggal 24 November 2001
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

Nama Lengkap

Ketua	Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M.,Akt.
Sekretaris	Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt.
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt.
Anggota	Fr. Reni Retno Anggraeni, SE,M.Si.,Akt.
Anggota	Dra. YF. Gien A, M.M.,Akt.

Tanda tangan

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Yogyakarta, 26 Januari 2002

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan



.....
Drs. Hg. Suseno TW.,M.S

HALAMAN PERSEMBAHAN

*“Cintailah semua makhluk di dunia
Sayangilah seluruh umat manusia
Jangan kau menyakiti hati siapa saja
Jangan kau menghina diri siapa saja
Itulah Dharma tertinggi”*

(Satya Narayana)

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- ♣ Bapak dan Ibu yang sangat ku cintai*
- ♣ Kakak-kakak dan keponakan-keponakanku yang tersayang*
- ♣ Dan teman-teman yang selama ini selalu menemaniku, khususnya teman baikku Bonie*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi 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, 24 November 2001

Penulis,



I.G.A. Puspa Dewi Anggraeni

ABSTRAK

ANALISIS PERBANDINGAN PENGARUH PENGGUNAAN METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN

I.G.A. PUSPA DEWI A.
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2001

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui manakah yang memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan antara penjualan angsuran dan penjualan tunai.

Penelitian ini dilakukan di 12 (dua belas) perusahaan sejenis yang terletak di Bali, pada bulan Juli 2000 – bulan Maret 2001. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, dokumentasi dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah menggunakan pendekatan statistik regresi ganda (*multiple regression*), yang diawali dengan mendeskripsikan prosedur pengolahan data, kemudian dilakukan analisa terhadap hasil yang diperoleh dari pengolahan data tersebut.

Untuk mengetahui manakah yang memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan antara penjualan angsuran dan penjualan tunai dilakukan uji korelasi parsial (*partial correlation*). Berdasarkan analisis korelasi parsial diperoleh nilai r^2 (koefisien determinasi) untuk X_2 sebesar 85,75% sedangkan nilai r^2 (koefisien determinasi) untuk X_1 adalah 42,62%. Hal ini menunjukkan bahwa sumbangan terbesar terhadap laba diberikan oleh penjualan tunai karena nilai koefisien determinasi penjualan tunai (X_2) lebih besar jika dibandingkan dengan nilai koefisien determinasi penjualan angsuran (X_1) pada kondisi 12 (dua belas) perusahaan sejenis yang terletak di Bali.

ABSTRACT

COMPARISON ANALYSIS ON THE INFLUENCE OF INSTALLMENT AND CASH SALES METHOD TOWARDS THE COMPANY'S PROFITS

**I.G.A. PUSPA DEWI A.
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2001**

The objective of the research was to determine either installment or cash sale gave the major contribution towards the company's profits.

This research was conducted at 12 congener companies in Bali from July 2000 until March 2001. The data were collected using observation, documentation and bibliographical study techniques. Multiple Regression statistic approximation was used as the technique of analyzing data, commenced by describing data analyzing procedures and followed with analyzing the result obtained from the data.

Partial Correlation Test was carried out to determine either the installment or cash sales gave more profits. Based on the Partial Correlation Analysis, the value of r^2 (determination coefficient) for X_2 was 85,75%, whereas r^2 (determination coefficient) for X_1 was 42,62%. This result showed that the major contribution towards the company's profits, in case of 12 similar companies in Bali, was given by cash sales, because the determination coefficient value was bigger than the installment sales.

KATA PENGANTAR

Doa dan puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmatNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan Studi Kasus Pada 12 (dua belas) Perusahaan Sejenis. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi, Program Studi Akuntansi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Diucapkan juga terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, yaitu:

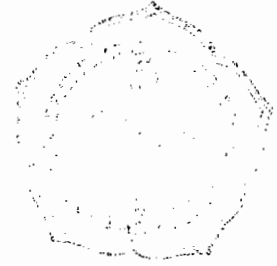
1. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran dan petunjuk, bimbingan dan dorongan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Ibu Fr. Reni Retno Anggraeni, SE,M.Si.,Akt., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran dan petunjuk, bimbingan dan dorongan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
3. Bapak Drs. FX. Muhadi, M.Pd. dan Bapak A. Diksa Kuntara, SE., yang telah memberikan saran, bantuan, bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Para Pimpinan ke 12 (dua belas) Perusahaan beserta staf dan seluruh karyawan yang telah memberikan petunjuk dan data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Segenap Dosen serta seluruh staf karyawan Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi yang telah memberikan bantuan selama penulis duduk dibangku kuliah.
6. Bapak, Ibu, kakak-kakak dan seluruh keluarga yang telah memberikan doa, dorongan dan motivasi dengan penuh kasih sayang.
7. Teman-teman Jurusan Akuntansi Angkatan '96 khususnya Bonie, Tini, Lanny, dan Chichi yang selalu memberikan doa, dorongan, motivasi dan saran sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam menyusun skripsi ini, khususnya Mas Ronny dan Mas Patar.

Dengan penuh kesadaran penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan serta kelemahan yang disebabkan oleh terbatasnya tenaga, waktu, serta biaya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan skripsi ini. Semoga hasil penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi yang membaca.

Yogyakarta, November 2001

Penyusun



DAFTAR ISI

	Halaman
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	x
DAFTAR TABEL	xiii
BAB. I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Laba Perusahaan	7
1. Pengertian Laba	7
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba.....	7

B. Pendapatan	8
1. Pengertian Pendapatan	8
2. Macam-macam Sumber Pendapatan	9
3. Macam-macam Sistem Penjualan	9
C. Penjualan Tunai	11
1. Pengertian Penjualan Tunai	11
2. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Tunai	11
3. Pengaruh Penjualan Tunai Terhadap Laba	12
D. Penjualan Angsuran	13
1. Pengertian Penjualan Angsuran	13
2. Masalah Akuntansi dalam Penjualan Angsuran	14
a. Masalah yang Berhubungan dengan Laba Kotor	14
b. Masalah yang Berhubungan dengan Cara Perhitungan Bunga	16
c. Masalah yang Berhubungan dengan Tukar Tambah	19
d. Masalah yang Berhubungan dengan Pembatalan Penjualan Angsuran	20
3. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Angsuran	22
4. Pengaruh Penjualan Angsuran Terhadap Laba	23
E. Hipotesa	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	26
A. Jenis Penelitian	26

B. Sampel.....	26
C. Tempat dan Waktu Penelitian	26
D. Subyek dan Obyek Penelitian	27
E. Data yang Dicari	27
F. Teknik Pengumpulan Data	28
G. Teknik Analisis Data	28
BAB IV DESKRPSI DATA	33
BAB V ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	43
A. Analisa Data	43
B. Pembahasan	47
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	51
A. Kesimpulan	51
B. Keterbatasan Penelitian	52
C. Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	55

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Rincian Data Penelitian Pada 12 Perusahaan	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan yang semakin ketat di dalam dunia usaha dan bisnis mengakibatkan setiap orang yang bergerak di dunia usaha ini berusaha untuk mencari solusi yang tepat agar dapat menjaga kelangsungan usahanya masing-masing. Usaha yang dijalankan dapat dipertahankan apabila kondisi perusahaan selalu dalam keadaan laba, dan sebaliknya kelangsungan usaha ini akan terancam apabila usaha selalu mengalami kerugian. Bertitik tolak dari alasan ini maka berbagai macam metode atau kombinasinya digunakan oleh perusahaan untuk dapat meningkatkan keuntungan atau laba yang diperoleh. Salah satu metode yang dianggap berhasil dan dipercaya dapat meningkatkan laba adalah metode penjualan secara angsuran. Metode ini muncul berawal dari penjualan secara angsuran yang pertama kali digunakan oleh perusahaan real estate untuk penjualan rumah. Namun karena kemudahan – kemudahan yang ditawarkan oleh sistem penjualan angsuran ini mengakibatkan metode ini banyak diminati oleh konsumen dan usahawan (perusahaan).

Konsumen menyukai metode penjualan angsuran ini karena dalam metode penjualan angsuran ini konsumen yang ingin memiliki suatu barang dapat memilikinya tanpa harus mengeluarkan uang sejumlah harga barang tersebut pada saat itu juga tetapi cukup dengan membayar uang muka sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan dan sisa pembayaran dapat dilunasi

dengan sistem pembayaran secara angsuran. Dan pihak usahawan (perusahaan) menyukai metode penjualan angsuran karena metode ini dianggap berhasil dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan jika dibandingkan dengan metode penjualan secara tunai. Di lain pihak metode penjualan angsuran ini memiliki kelemahan karena pembayaran dilakukan beberapa periode di masa yang akan datang sehingga mengandung resiko yang besar dalam penagihan piutang atau resiko atas tidak tertagihnya piutang dapat dikatakan tinggi.

Oleh karena itu langkah – langkah yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengurangi kemungkinan tidak tertagihnya piutang adalah mengadakan seleksi yang cukup ketat terhadap setiap konsumen yang akan membeli barang menggunakan sistem penjualan secara angsuran ini. Selain itu untuk mencegah terjadinya pembatasan penjualan angsuran yang sering terjadi apabila menggunakan metode angsuran ini maka perlu disediakan perlindungan hukum kepada penjual, dan juga perlindungan ekonomi kepada penjual. Di lain pihak sebenarnya kekhawatiran perusahaan atas resiko tidak tertagihnya piutang ini telah tertutupi dengan meningkatnya volume penjualan perusahaan, karena semakin tinggi volume penjualan memberikan indikasi bahwa laba yang akan diperoleh oleh perusahaan juga akan semakin meningkat. Hal ini tentu saja harus dibuktikan kebenarannya bahwa penggunaan metode penjualan secara angsuran benar – benar memberikan sumbangan atau pengaruh yang lebih besar terhadap laba perusahaan jika dibandingkan dengan sistem penjualan lainnya yaitu penjualan tunai.

Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan segera setelah barang atau jasa yang diperjualbelikan tersebut diserahkan dari pihak penjual kepada pihak pembeli dengan kata lain dapat dikatakan bahwa pembayarannya dilakukan secara tunai (*cash*) atau dibayar secara penuh sesuai dengan harga yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Penjualan tunai disini digunakan sebagai pembanding terhadap penjualan angsuran dikarenakan metode penjualan ini pada umumnya diterapkan pada seluruh perusahaan yang kegiatan utamanya adalah melakukan penjualan baik penjualan barang maupun jasa.

Penjualan angsuran yang dimaksudkan dalam skripsi ini bukan penjualan kredit yang memiliki karakteristik hampir sama dengan sistem penjualan angsuran. Perbedaan utama antara penjualan angsuran dan penjualan kredit terletak pada jangka waktu pembayarannya. Penjualan kredit memiliki jangka waktu pembayaran yang relatif singkat dibandingkan dengan penjualan angsuran yaitu berkisar antara 30 (tiga puluh) hari sampai dengan 60 (sembilan puluh) hari (Ninik, Diana, Dwiyani,1996:3), sedangkan penjualan angsuran memiliki jangka waktu pembayaran atau cicilan yang relatif lebih lama yaitu diatas satu tahun atau diatas jangka waktu penjualan kredit.

Dari hasil survei awal yang dilakukan, diketahui bahwa pada umumnya perusahaan dealer - dealer motor dan mobil yang berada di Bali yang akan digunakan oleh peneliti sebagai objek penelitian menggunakan metode penjualan angsuran dan penjualan tunai secara bersama-sama. Bertitik tolak

dari hasil survei ini peneliti akan membandingkan manakah yang memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan antara penjualan tunai dan penjualan angsuran pada 12 (dua belas) dealer tersebut.

B. Rumusan Masalah

Manakah yang memberikan sumbangan lebih besar terhadap laba perusahaan antara penjualan angsuran dan penjualan tunai?

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini penulis membatasi permasalahan sebagai berikut :

1. Perusahaan yang diteliti adalah 12 (dua belas) dealer motor dan mobil yang terletak di daerah Propinsi Bali.
2. Laba yang diteliti adalah laba perusahaan selama satu periode yaitu tahun 1999 tanpa memperhatikan jumlah unit kendaraan yang terjual menggunakan metode penjualan angsuran maupun penjualan tunai.

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui manakah yang memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan antara penjualan angsuran dan penjualan tunai.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk tetap menerapkan metode penjualan tunai dan penjualan angsuran secara bersamaan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah bahan bacaan bagi pihak-pihak yang membutuhkan dan juga dapat menambah referensi perpustakaan.

3. Bagi penulis.

Penelitian ini merupakan penerapan dan pengalaman dalam memadukan teori – teori yang diperoleh selama kuliah dengan keadaan sesungguhnya di perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini berisi teori – teori yang menjadi acuan dalam penulisan penelitian ini.

BAB III Metodologi Penelitian

Dalam bab ini akan diuraikan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV Deskripsi Data

Bab ini berisi tentang deskripsi data-data yang telah diperoleh dan dikumpulkan selama melakukan penelitian.

BAB V Analisis Data dan Pembahasan

Pada bab ini akan dilakukan analisis data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan dan pembahasannya.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Dalam bab terakhir ini akan disajikan kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan, serta yang dianggap penting dan berguna untuk perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Laba Perusahaan

1. Pengertian Laba

Supriyono (1996:331) menegaskan bahwa "laba perusahaan adalah merupakan selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu". Sedangkan Atep Adya Barata (1994:49) menegaskan bahwa "laba perusahaan adalah penghasilan perusahaan secara keseluruhan dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan termasuk pajak penghasilan".

Dari pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa laba perusahaan merupakan penghasilan perusahaan dikurangi dengan biaya-biaya yang terjadi termasuk pajak penghasilan pada periode tertentu.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba

Laba merupakan salah satu komponen utama dalam laporan laba rugi yang memiliki tingkat sensitivitas cukup tinggi terhadap berbagai kemungkinan perubahan kondisi perusahaan. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perubahan laba adalah:

- a. Perubahan harga jual per unit dari barang dagangan, produk atau jasa.
- b. Perubahan jumlah total biaya tetap
- c. Perubahan biaya variabel satuan dari barang dagangan, produk atau jasa

- d. Perubahan harga jual produk, volume penjualan, biaya variabel satuan dan biaya tetap yang terjadi secara bersamaan

(Supriyono, 1996:360)

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Kieso dan Weygandt (1995:596) menegaskan 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.

Sedangkan Atep Adya Barata (1994:49) menegaskan bahwa

Pendapatan adalah suatu penambahan kotor terhadap modal sebagai akibat dari penjualan jasa kepada pelanggan, menyewakan hak milik, meminjamkan uang atau kegiatan lain perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan penghasilan.

Di dalam buku Standar Akuntansi Keuangan (1995:23.3)

disebutkan bahwa

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus masuk kotor dari manfaat ekonomi yang timbul dari kegiatan utama perusahaan meliputi penjualan barang, jasa, menyewakan hak milik, meminjamkan uang atau kegiatan lain perusahaan selama satu periode yang ditujukan untuk mendapatkan penghasilan.

2. Macam-macam Sumber Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu komponen penting bagi perusahaan dan juga laporan keuangan sebenarnya bersumber dari kegiatan - kegiatan utama atau operasional yang dilakukan perusahaan. Perusahaan melaksanakan suatu kegiatan dengan harapan akan memperoleh pendapatan atau penghasilan. Adapun kegiatan - kegiatan yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi perusahaan secara garis besar dapat dibedakan menjadi :

1. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan penjualan produk.
2. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan penjualan jasa.
3. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan memberi kemungkinan kepada pihak lain untuk menggunakan aktiva perusahaan, seperti bunga, sewa, dan royalti.
4. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan pelepasan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan.

(Kieso dan Weygandt, 1995:597)

3. Macam-macam Sistem Penjualan

Secara garis besar sistem penjualan dapat dibedakan menjadi 3 bagian, yaitu :

a. Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan segera setelah barang atau jasa diserahkan kepada pembeli oleh

penjual, sehingga dalam sistem penjualan ini tidak terdapat adanya piutang dagang karena penjual sudah menerima pembayaran secara tunai atau *cash* dari pembeli.

b. Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran adalah suatu sistem penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap di masa yang akan datang untuk jangka waktu yang relatif lama (di atas satu tahun). Pembeli diwajibkan untuk menyerahkan uang muka sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara penjual dan pembeli, sedangkan sisa pembayaran yang belum dilunasi dibayar secara bertahap pada masa yang akan datang. Penjualan angsuran mengakibatkan adanya piutang penjualan angsuran karena pembeli belum melunasi seluruh kewajibannya kepada penjual.

c. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah sistem penjualan produk atau jasa yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dengan jangka waktu yang relatif singkat (kurang dari satu tahun) sehingga akan menimbulkan adanya piutang dagang bagi perusahaan.

d. Penjualan Khusus, yaitu :

1. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang timbul karena adanya pemindahan (penitipan) barang dari pemilik (*consignor*) kepada pihak lain yang disebut komisioner atau pedagang komisi

(consignee) untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang sudah diatur dalam perjanjian.

2. Penjualan Franchise

Penjualan franchise adalah penjualan yang timbul karena adanya pemberian hak bisnis berupa *franchise* oleh *franchisor* (orang yang memberikan hak bisnis) kepada *franchisee* (orang yang mengoperasikan bisnis franchise).

C. Penjualan Tunai

1. Pengertian Penjualan Tunai

Fess dan 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 :

- a. Keuntungan (laba) dari penjualan yang terjadi dapat langsung dirasakan manfaat ekonominya pada periode terjadinya penjualan.
- b. Perputaran modal perusahaan relatif singkat.
- c. Sistem pencatatan akuntansi yang dilakukan perusahaan relatif sederhana.

d. Resiko yang ditanggung perusahaan relatif kecil.

Selain kelebihan-kelebihan di atas, sistem penjualan tunai juga memiliki keterbatasan yaitu sistem ini kurang bisa menarik minat masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan dikarenakan 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

Setiap sistem penjualan yang diterapkan oleh perusahaan merupakan sistem penjualan yang menurut pandangan perusahaan mampu atau dapat mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Sehingga dapat dikatakan bahwa tidak mungkin sebuah perusahaan menerapkan suatu sistem penjualan jika sistem tersebut tidak bisa mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

Demikian juga dengan sistem penjualan tunai, penjualan ini banyak digunakan oleh hampir semua unit bisnis sebagai sistem yang dianggap dapat mendatangkan keuntungan atau laba bagi perusahaan yang menerapkannya. Apabila kita tinjau secara lebih mendalam, sistem ini memiliki pengaruh yang positif terhadap perusahaan khususnya laba atau keuntungan, karena jika dibandingkan dengan sistem penjualan yang lain sistem ini mampu memberikan kontribusi atau sumbangan secara langsung terhadap laba dengan kata lain apabila perusahaan melakukan

penjualan tunai maka pada saat yang bersamaan pula perusahaan sudah dapat mengakui laba atau keuntungan yang diperoleh dari penjualan tersebut atau dapat merasakan manfaat ekonomi secara langsung dalam jangka waktu yang relatif singkat, yang dihasilkan sebagai akibat dari adanya sistem penjualan tunai. Hal ini dikarenakan dalam sistem penjualan tunai pada saat terjadinya penjualan perusahaan menerima pembayaran secara tunai dan penuh dari konsumen sesuai dengan harga jual yang telah ditetapkan, sehingga dengan demikian maka modal atau dana yang dimiliki oleh perusahaan dapat dipergunakan atau dialokasikan untuk melakukan aktivitas yang sama atau mungkin dialokasikan untuk aktivitas atau kegiatan lain perusahaan yang diharapkan dapat juga menghasilkan laba dalam waktu yang relatif singkat.

D. Penjualan Angsuran

1. Pengertian Penjualan Angsuran

Utoyo Widayat (1993:2) menyatakan bahwa "penjualan angsuran adalah penjualan barang dagangan atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur". Sedangkan Suparwoto (1998:167) menyatakan "penjualan angsuran (*installment sales*) adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap di masa yang akan datang". Hadori Yunus dan Harnanto (1993:109) menyatakan definisi penjualan angsuran sebagai berikut:

Penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu: (1) pada saat

barang-barang diserahkan pada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*), (2) sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa penjualan angsuran adalah penjualan barang dagangan atau jasa dengan perjanjian yaitu setelah barang diserahkan kepada pembeli maka penjual berhak menerima uang muka sebagai pembayaran pertama dari pembeli dan sisanya dibayar secara bertahap atau berangsur di masa yang akan datang.

2. Masalah Akuntansi dalam Penjualan Angsuran

a. Masalah yang berhubungan dengan Laba Kotor

Dalam penjualan angsuran dasar pengakuan laba kotor yang digunakan secara garis besar dibedakan menjadi 2, yaitu :

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

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. Agar laporan laba - rugi dapat mencerminkan "*proper matching revenue with expenses*" sebaiknya perusahaan mencadangkan biaya penagihan dan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan penjualan tersebut. Pencatatan biaya - biaya tersebut adalah seperti pencatatan kerugian piutang dengan menggunakan metode cadangan.

Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut ini terpenuhi.

Syarat-syarat tersebut adalah:

- 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 tunai (*cash bases*).

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 :

- 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. Metode ini tidak dapat mencerminkan *proper matching revenue with expenses*.

b. Laba kotor kemudian harga pokok.

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 kotot tersebut direalisir semua maka peneriamaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran atas harga pokok penjualan.

c. Harga Pokok dan laba kotor secara proporsional (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, di dalam metode penjualan angsuran bunga merupakan salah satu komponen yang penting, hal ini dikarenakan setiap pembayaran yang diterima dari pembeli terdiri dari 2 (dua) unsur, yaitu bunga yang diperhitungkan dan angsuran pokok

pinjaman. Dengan demikian besarnya pembayaran yang diterima setiap saat tergantung pada 2 hal, yaitu :

1. Dasar perhitungan bunga

Dewasa ini 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. Cara ini lebih meringankan pembeli. Cara ini banyak dipakai dalam penjualan angsuran yang jangka waktunya panjang, seperti perumahan dan sejenisnya.

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. Dalam sistem ini tingkat bunga yang sesungguhnya lebih besar daripada tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit. Cara ini banyak dipakai untuk merangsang pembeli yang

kurang mengetahui cara perhitungan bunga, karena tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit rendah akan tetapi tingkat bunga yang sebenarnya tinggi. Besarnya tingkat bunga yang sebenarnya, yang dihitung berdasarkan modal rata - rata mendekati 2 kali tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit.

2. Dasar penentuan angsuran pokok pinjaman.

Dewasa ini terdapat 2 (dua) sistem perhitungan angsuran pokok pinjaman, yaitu :

a. Sistem Angsuran Tetap.

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

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

di mana :

APP : Angsuran pokok pinjaman

PP : Pokok pinjaman

JA : Banyaknya angsuran

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

b. Sistem Anuitet

Pada 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. Ditinjau dari segi besarnya bunga dan angsuran pokok, maka sistem anuitet dapat disebut sebagai sistem bunga menurun dan angsuran meningkat.

c. Masalah yang berhubungan dengan tukar tambah

Di dalam penjualan angsuran seringkali perusahaan (penjual) menerima barang bekas sebagai uang muka (*down payment*). Untuk menarik pembeli biasanya barang bekas yang diterima sebagai uang muka ini dihargai (dinilai) lebih oleh perusahaan. Dengan menghargai lebih ini berarti harga jual atas transaksi tersebut juga terlalu tinggi.

Agar laporan keuangan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya sebaiknya barang bekas yang diterima tersebut dicatat berdasarkan nilai realisasi bersihnya saja. Besarnya nilai realisasi bersih ini tidak boleh melebihi harga pokok pengganti (*current replacement cost*) pada saat itu. Apabila harga pokok pengganti tersebut tidak diketahui maka nilai realisasi bersihnya adalah sama

dengan taksiran harga jual dikurangi dengan taksiran biaya perbaikan sebelum dijual, biaya pemasaran dan laba normal.

Selisih antara nilai bersih dengan nilai yang disepakati sebaiknya dikumpulkan dalam rekening tersendiri, misalnya dalam rekening *cadangan kelebihan harga*. Pada akhir periode saldo rekening *cadangan kelebihan harga* ini diperlakukan sebagai pengurang rekening penjualan angsuran. Dengan demikian penjualan angsuran yang sesungguhnya adalah sama dengan penjualan angsuran yang disepakati dikurangi dengan cadangan kelebihan harga tersebut.

d. Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran.

Apabila dalam penjualan secara angsuran yang belum lunas terjadi pembatalan maka dalam hal ini perusahaan akan melakukan hal - hal sebagai berikut :

- Menerima kembali barang yang sudah dijual
Barang yang diterima kembali ini akan dicatat berdasarkan taksiran nilai realisasi bersih pada saat itu.
- Menghapus piutang penjualan angsuran yang belum dilunasi dan laba kotor belum direalisasi yang berhubungan dengan penjualan yang dibatalkan
- Mengakui laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran

Besarnya laba pembatalan penjualan angsuran akan tergantung pada metode pengakuan laba kotor atas penjualan angsuran, yaitu metode accrual dan metode penjualan angsuran, dengan pembahasan untuk masing - masing metode adalah sebagai berikut :

1. Metode Accrual (*Accrual Bases*)

Pada metode accrual, semua laba penjualan angsuran sudah diakui pada saat penjualan, sehingga saldo piutang penjualan angsuran menunjukkan besarnya harga pokok penjualan yang belum diterima pembayarannya. Oleh karena itu maka besarnya laba atau rugi yang diakui dari pembatalan penjualan angsuran adalah sama dengan selisih antara nilai pasar barang bekas yang diterima dengan saldo piutang penjualan angsuran yang belum diterima pembayarannya.

2. Metode Penjualan Angsuran

Pada metode ini, perusahaan baru mengakui laba kotor penjualan angsuran secara proporsional dengan besarnya penerimaan kas. Dengan demikian saldo piutang penjualan angsuran terdiri dari 2 unsur, yaitu harga pokok angsuran dan laba kotor yang belum direalisasi. Besarnya harga pokok penjualan angsuran yang belum diterima pembayarannya adalah sama dengan saldo piutang penjualan angsuran dikurangi dengan saldo laba kotor belum direalisasi atas penjualan angsuran yang dibatalkan tersebut.

Besarnya laba atau rugi pembatalan angsuran dapat dihitung dengan rumus:

$$L = \text{TNRS} - (\text{PPA} - \text{LBBR})$$

Keterangan :

L = Laba (rugi) pembatalan penjualan angsuran

TNRS = Taksiran Nilai Realisasi Bersih Barang yang diterima kembali

PPA = Saldo piutang penjualan angsuran atas penjualan angsuran yang dibatalkan

LBBR = Laba Kotor yang Belum Direalisasi atas Penjualan Angsuran yang dibatalkan

(Suparwoto,1997: 170 - 199)

3. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Angsuran

Seperti halnya dengan penjualan lainnya, penjualan angsuran juga memiliki kelebihan dan keterbatasan. Kelebihan yang dimiliki oleh penjualan angsuran adalah dapat lebih menarik minat beli masyarakat karena untuk memiliki suatu produk atau jasa, konsumen tidak perlu langsung membayar secara tunai. Hal ini dapat mengakibatkan naiknya volume penjualan dengan harapan laba perusahaan akan meningkat.

Sedangkan keterbatasan yang dimiliki penjualan angsuran adalah:

1. Resiko tidak tertagihnya piutang cukup tinggi.
2. Pencatatan secara akuntansi akan lebih kompleks karena adanya faktor perhitungan bunga, angsuran pokok pinjaman dan piutang penjualan angsuran.
3. Perputaran modal menjadi lebih lambat dikarenakan jangka waktu pelunasan yang relatif lama.
4. Laba atau manfaat ekonomi dari penjualan angsuran tidak bisa dirasakan sepenuhnya dikarenakan laba yang direalisasi didasarkan pada seberapa besar angsuran yang diterima, apabila angsuran yang diterima masih relatif sedikit maka laba yang diakui juga akan relatif sedikit.
5. Resiko-resiko kerugian yang ditimbulkan karena adanya pembatalan penjualan angsuran, tukar tambah, dan penurunan nilai uang.

4. Pengaruh Penjualan Angsuran Terhadap Laba

Penjualan angsuran sebagai salah satu sistem penjualan yang banyak digunakan oleh kalangan bisnis, memiliki pengaruh yang cukup kuat terhadap laba. Hal ini dikarenakan kemampuan yang dimiliki oleh sistem ini untuk menarik lebih banyak minat pembeli dibandingkan dengan penjualan lainnya. Sehingga dapat kita lihat sejak pertama kali diperkenalkan, sistem ini langsung bisa menarik perhatian kalangan bisnis dan usahawan untuk menerapkan sistem ini.

Adapun faktor - faktor yang menjadi bahan pertimbangan bagi semua kalangan untuk menerapkan sistem ini adalah karena sistem ini dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan dikarenakan kecenderungan yang ada khususnya untuk negara - negara yang sedang berkembang, dimana kondisi perekonomian yang tidak terlalu baik dan pendapatan perkapita dari masyarakatnya yang rendah mengakibatkan sistem ini menjadi pilihan yang digemari oleh masyarakat atau konsumen untuk bisa memiliki sebuah barang atau produk yang pada awalnya tidak mungkin untuk dibeli menjadi mungkin, karena persyaratan yang ditawarkan cukup ringan, sebagai contoh seorang pembeli bisa memiliki sebuah produk tanpa harus membayar secara tunai tetapi cukup dengan memberi uang muka sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh penjual maka barang atau produk yang diinginkan sudah bisa dimiliki. Apabila kondisi seperti ini banyak diminati oleh konsumen maka volume penjualan perusahaan akan meningkat sehingga laba yang akan diperoleh perusahaan pun diharapkan akan meningkat pula. Perlu diketahui bahwa laba yang ditawarkan oleh penjualan angsuran ini memang lebih besar karena adanya komponen pendapatan bunga yang tidak terdapat pada sistem penjualan lainnya.

E. Hipotesis

Berdasarkan dari uraian teori diatas dapat diketahui bahwa penjualan angsuran memberikan lebih banyak peluang dan sumbangan terhadap laba

perusahaan jika dibandingkan dengan penjualan tunai dikarenakan sistem penjualan angsuran lebih banyak dapat menarik minat atau daya beli masyarakat jika dibandingkan penjualan tunai. Oleh karena itu untuk memberikan jawaban sementara atas rumusan masalah yang telah diajukan maka hipotesis yang diambil adalah :

Ho : Penggunaan metode penjualan angsuran memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai

Ha : Penggunaan metode penjualan tunai memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan jika dibandingkan dengan metode penjualan angsuran.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian evaluatif, yaitu penelitian dengan melakukan evaluasi atau penelitian terhadap data – data yang diperoleh untuk mengetahui hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lain.

B. Sampel

Pada penelitian ini data yang digunakan untuk analisis adalah data tentang nilai penjualan angsuran, nilai penjualan tunai dan laba dari kedua penjualan tersebut pada 12 (dua belas) dealer motor dan mobil di Bali. Jumlah sampel sebanyak 12 (dua belas) tersebut didasarkan pada pendapat yang mengatakan bahwa jumlah sample yang bisa dianalisis bisa ≤ 30 (Budiyuwono,1996:220).

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian.

a. Lokasi penelitian :

1. UD. Astina Motor, Jl. Imam Bonjol No.83 Singaraja - Bali.
2. Made Ferry Motor, Jl. Patimura No. 24 Denpasar - Bali.
3. Wijaya Motor, Jl. Imam Bonjol No.2 Denpasar - Bali.

4. Toko Enam Tiga, Jl. A.Yani No. 9 Singaraja - Bali
5. PT Denpasar Agung Indah Motor, Jl. Hayam Wuruk No.10
Denpasar - Bali
6. Dewa Motor, Jl. Kargo Permai No. 6 Denpasar - Bali.
7. Windo Bali Sakti, Jl. Gatot Subroto No.74 Denpasar - Bali.
8. BMW Motor, Jl. Soka No. 54 Denpasar - Bali.
9. PT Cahaya Surya Bali Indah, Jl. Thamrin No.25 Denpasar - Bali.
10. PT Agung Automall Authorized Main Dealer, Jl. HOS.
Cokroaminoto No. 47 Denpasar – Bali
11. UD. Mertha Buana, Jl. A. Yani No. 189 Singaraja - Bali.
12. UD. Japan Motor, Jl.Dr. Sutomo No.24 Singaraja - Bali.

2. Waktu Penelitian

Bulan Juli tahun 2000 sampai dengan bulan Maret 2001.

D. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian

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

2. Obyek penelitian

Data akuntansi yang berhubungan dengan penjualan tunai, penjualan angsuran, dan laba bersih (total) yang dihasilkan baik dari penjualan tunai maupun penjualan angsuran.

E. Data yang dicari

1. Data akuntansi yang berhubungan dengan penjualan tunai tahun 1999.
2. Data akuntansi yang berhubungan dengan penjualan angsuran tahun 1999.
3. Laba bersih (total) tahun 1999.
4. Data – data lain yang menunjang

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Teknik ini merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap subyek dan keadaan perusahaan serta kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan terutama yang erat kaitannya dengan kegiatan – kegiatan yang digunakan sebagai sumber data dari penelitian.

2. Wawancara

Teknik ini merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak perusahaan yang terkait dengan penelitian, dengan tujuan untuk melengkapi data yang

tidak diperoleh melalui teknik observasi maupun teknik lainnya yang digunakan dalam penelitian

3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dengan berdasarkan pada data – data yang ada di perusahaan, teknik ini terutama digunakan untuk mengumpulkan data – data akuntansi yang umumnya bersifat historis dan juga data – data lain yang memiliki karakteristik yang sama.

G. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yang diajukan yaitu manakah yang memberikan sumbangan atau pengaruh yang lebih besar terhadap laba antara metode penjualan dengan metode penjualan tunai digunakan pendekatan statistik yaitu dengan menggunakan rumus regresi ganda (*multiple regression*) dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1). Membuat tabel berpasangan x dan y

N	X_1	X_2	Y	X_1Y	X_2Y	X_1X_2	X_1^2	X_2^2
ΣN	ΣX_1	ΣX_2	ΣY	ΣX_1Y	ΣX_2Y	ΣX_1X_2	ΣX_1^2	ΣX_2^2

Keterangan :

X_1 = variabel bebas adalah nilai penjualan angsuran

X_2 = variabel bebas adalah nilai penjualan tunai

Y = variabel terikat adalah laba bersih penjualan (total)

N = sampel

2). Mencari persamaan garis regresi linier ganda :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

dimana :

a dicari dengan rumus :

$$a = \bar{Y} - b_1 \bar{X}_1 - b_2 \bar{X}_2$$

sedangkan b_1 dan b_2 dicari dengan rumus :

$b_1 =$

$$\frac{\sum (X_2 - \bar{X}_2)^2 \sum (X_1 - \bar{X}_1) (Y - \bar{Y}) - \sum (X_1 - \bar{X}_1) \left(\sum_{x_2 - \bar{x}_2} (x_2 - \bar{x}_2) \right) (Y - \bar{Y})}{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 \sum (X_2 - \bar{X}_2)^2 - \left[\sum (X_1 - \bar{X}_1) (X_2 - \bar{X}_2) \right]^2}$$

$b_2 =$

$$\frac{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 \sum (X_2 - \bar{X}_2) (Y - \bar{Y}) - \sum (X_1 - \bar{X}_1) \left(\sum_{x_2 - \bar{x}_2} (x_2 - \bar{x}_2) \right) \sum_{x_1 - \bar{x}_1} (x_1 - \bar{x}_1) (Y - \bar{Y})}{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 \sum (X_2 - \bar{X}_2)^2 - \left[\sum (X_1 - \bar{X}_1) (X_2 - \bar{X}_2) \right]^2}$$

3). Melakukan pengujian garis regresi dengan menggunakan rumus :

$$tb_1 = \frac{b_1 - \beta_1}{Sb_1}, \text{ untuk } X_1$$

$$tb_2 = \frac{b_2 - \beta_2}{Sb_2}, \text{ untuk } X_2$$

dimana S_b dapat dicari dengan rumus :

$$S_{b_1} = \sqrt{\frac{S^2_e \sum (X_2 - \bar{X}_2)^2}{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 \sum (X_2 - \bar{X}_2) - \left[\sum (X_1 - \bar{X}_1)(X_2 - \bar{X}_2) \right]^2}}$$

$$S_{b_2} = \sqrt{\frac{S^2_e \sum (X_1 - \bar{X}_1)^2}{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 \sum (X_2 - \bar{X}_2) - \left[\sum (X_1 - \bar{X}_1)(X_2 - \bar{X}_2) \right]^2}}$$

Sedangkan S^2_e dicari dengan rumus :

$$S^2_e = \frac{SSE}{(n - k - 1)}$$

Keterangan :

tb_1 = distribusi nilai t untuk X_1

tb_2 = distribusi nilai t untuk X_2

S_{b_1} = standar deviasi untuk X_1

S_{b_2} = standar deviasi untuk X_2

S^2_e = standar error of estimasi

SSE = error sum of square

K = jumlah variabel independen

4). Melakukan uji Hipotesa regresi linier ganda untuk menguji masing-masing parameter secara individual yang terdiri dari :

1). Uji untuk β_1 dengan $\alpha = 5\%$

$H_0 = \beta_1 = 0$, berarti tidak berpengaruh

$H_1 = \beta_1 \neq 0$, berarti mempunyai pengaruh

Keputusan :

Tolak H_0 jika $\frac{b_1 - \beta_1}{Sb_1} > t_n - k - 1, \alpha/2$

atau $\frac{b_1 - \beta_1}{Sb_1} < -t_n - k - 1, \alpha/2$

2). Uji untuk β_2 dengan $\alpha = 5\%$

$H_0 = \beta_2 = 0$, berarti tidak berpengaruh

$H_1 = \beta_2 \neq 0$, berarti mempunyai pengaruh

Keputusan :

Tolak H_0 jika $\frac{b_2 - \beta_2}{Sb_2} > t_n - k - 1, \alpha/2$

atau $\frac{b_1 - \beta_1}{Sb_1} < -t_n - k - 1, \alpha/2$

BAB IV

DESKRIPSI DATA

A. ASTINA MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan sepeda motor dengan merk “SUZUKI”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Imam Bonjol 83 Singaraja – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini diantaranya sebagai show room, tempat pemeliharaan dan juga penjualan suku cadang. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 792.662.080,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.I pada lampiran)

B. MADE FERRY MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan sepeda motor dengan merk “HONDA”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. PATIMURA 24 Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini diantaranya sebagai show room, tempat pemeliharaan dan

juga penjualan suku cadang. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 1.634.781.875,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.II pada lampiran)

C. WIJAYA MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan sepeda motor dan suku cadang dengan merk "HONDA". Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Imam Bonjol Gg Jero No. 2 Denpasar - Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini diantaranya sebagai show room dan tempat penjualan suku cadang. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 650.266.500,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.III pada lampiran)

D. TOKO ENAM TIGA

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan sepeda motor dengan merk "HONDA". Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan

sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. A. Yani 9 Singaraja – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 283.696.650,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.IV pada lampiran)

E. PT. DENPASAR AGUNG INDAH MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan Mobil dengan merk “HONDA”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Hayam Wuruk 10 Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan sebagai ruang pameran (show room) dari produk yang akan dijual dan dipasarkan juga berfungsi sebagai tempat pemeliharaan (service) dan juga penjualan suku cadang (spare part). Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 231.070.578,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.V pada lampiran)

F. DEWA MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan dan pemeliharaan Mobil dengan merk “BMW”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Kargo Permai No. 6 Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan sebagai ruang pameran (show room) dari produk yang akan dijual dan dipasarkan juga berfungsi sebagai tempat pemeliharaan (service). Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 495.802.400,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.VI pada lampiran)

G. WINDO BALI SAKTI

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan sepeda motor dengan merk “SUZUKI”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Gatot Subroto 74 Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini diantaranya sebagai show room, tempat pemeliharaan dan juga penjualan suku cadang. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 481.891.800,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.VII pada lampiran)

H. BMW MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan suku cadang, pemeliharaan dan penjualan mobil dengan merk “BMW”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Soka Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini diantaranya sebagai show room, tempat pemeliharaan (service) dan juga penjualan suku cadang. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 1.207.471.600,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.VIII pada lampiran)

I. PT. CAHAYA SURYA BALI INDAH

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan sepeda motor dengan merk “SUZUKI”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Thamrin Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan

sebagai show room dari produk yang akan dipasarkan. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 5.470.049.036,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.IX pada lampiran)

J. PT. AGUNG AUTOMALL

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan Mobil dengan merk "TOYOTA". Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. HOS. Cokroaminoto 47 Denpasar – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan sebagai ruang pameran (show room) dari produk yang akan dipasarkan. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 4.674.759.750,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.X pada lampiran)

K. UD. MERTHA BUANA

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan sepeda motor dengan segala merk. Untuk melaksanakan kegiatan

operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. A. Yani 189 Singaraja – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan sebagai ruang pameran (show room) dari produk yang akan dipasarkan. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 101.324.625,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.XI pada lampiran)

L. U.D. JAPAN MOTOR

Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan sepeda motor dengan merk “SUZUKI”. Untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dipilih sebuah lokasi yang terletak di Jl. Dr. Sutomo 24 Singaraja – Bali, dimana segala aktivitas operasional perusahaan setiap harinya dipusatkan disini, diantaranya selain digunakan sebagai ruang pameran (show room) dari produk yang akan dijual dan dipasarkan. Adapun data-data perusahaan yang relevan dengan tema penelitian dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Total Laba Bersih Penjualan tahun 1999 adalah Rp 98.700.000,00
- Total Penjualan secara tunai dan angsuran tahun 1999

(lihat Tabel.XII pada lampiran)

Berdasarkan data hasil penelitian dari 12 (dua belas) perusahaan yang terdiri dari data banyaknya penjualan angsuran (X_1), banyaknya penjualan tunai (X_2) dan laba bersih (Y) perusahaan tersebut maka dapat dikatakan bahwa data – data tersebut jika ditinjau dari sudut pandang akuntansi dapat dikatakan bahwa perusahaan telah memenuhi kriteria dari prinsip akuntansi yang diberlakukan untuk penerapan metode angsuran yaitu apabila terjadi penjualan secara angsuran maka perusahaan mengakui pendapatan dan biaya – biaya penjualan tersebut pada periode terjadinya penjualan walaupun secara riil perusahaan belum menerima pembayaran secara penuh. Berbeda halnya untuk pengakuan laba, dimana laba akan ditangguhkan sampai dengan periode penagihan kas atau dengan kata lain perusahaan baru akan mengakui laba apabila telah terjadi pembayaran angsuran atau cicilan. Dengan demikian untuk periode terjadinya penjualan laba hanya akan diakui secara proporsional berdasarkan dengan kas yang telah dibayarkan oleh pembeli sehingga perusahaan tidak bisa merealisasikan laba periode penjualan yang bersangkutan secara penuh sebanding dengan banyaknya penjualan angsuran. Hal ini tampak pada data yang ditampilkan bahwa dengan total penjualan yang cukup besar untuk angsuran pada setiap tahunnya, laba yang dihasilkan atau diakui oleh perusahaan pada periode yang sama adalah tidak sebanding dengan besarnya total penjualan angsuran, karena perusahaan belum merealisasikan laba yang diperoleh dari penjualan secara penuh. Apabila perusahaan mengakui laba secara keseluruhan walaupun pada kenyataannya pembayaran belum diterima secara keseluruhan maka perusahaan melanggar prinsip dasar dari akuntansi yaitu prinsip penandingan (*proper matching revenue with expenses*)

yaitu laba yang dilaporkan pada periode yang bersangkutan adalah terlalu besar untuk periode tersebut, dengan demikian untuk tahun – tahun berikutnya perusahaan tidak mengakui adanya laba. Hal ini bertolak belakang dari kenyataan yang ada bahwa periode cicilan yang terjadi tidak hanya terdiri dari jangka waktu 1 (satu) tahun saja tetapi bervariasi mulai 4(empat) sampai 5(lima) tahun ke depan Oleh sebab itu laba yang direalisasi harus diakui secara proporsional sesuai dengan banyaknya cicilan yang terjadi pada periode yang bersangkutan.

Untuk penjualan tunai prinsip akuntansi yang diterapkan adalah apabila terjadi penjualan maka perusahaan akan dapat mengakui baik itu penjualan, biaya maupun laba secara penuh pada periode terjadinya penjualan. Hal ini dikarenakan dalam sistem penjualan tunai penjual atau perusahaan langsung menerima pembayaran secara tunai atau *cash* dari pembeli. Adapun untuk lebih jelasnya dan bisa menggambarkan situasi yang dijelaskan di atas maka dapat dilihat pada rangkuman data 12 (dua belas) perusahaan pada tabel di bawah ini yaitu :

Tabel.1
Rincian Data Penelitian
Pada 12 Perusahaan

	KASUS	X₁ Nilai penjualan angsuran	X₂ Nilai penjualan tunai	Y Laba bersih Total
1	Toko Enam Tiga	4285153000	1406158000	283696650
2	PT. Denpasar Agung Indah Motor	2175784125	1233100000	231070578
3	Dewa Motor	19316121100	5474000000	495802400
4	Windo Bali Sakti	2883674900	1857271000	481891800
5	BMW Motor	13014358000	3023000000	1207471600
6	Astina Motor	3808858084	1295459000	792662080
7	Merta Buana	430739000	154800000	101324625
8	PT. Cahaya Surya Bali Indah	52297461560	32388464000	5470049036
9	Agung Automall Authorised Toyota	13219609720	45479430000	4674759750
10	Japan Motor	19749187 00	230706000	98700000
11	Made Ferry Motor	29584032000	14539127500	1634781875
12	Wijaya Motor	14378173000	7001066000	650266500
	JUMLAH	156981218089	114082581500	16122476894

BAB V

ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisa Data

Data mengenai penjualan angsuran (X_1), penjualan tunai (X_2) dan laba total (Y) dapat dilihat pada lampiran 1 (satu). Data-data tersebut kemudian diolah secara komputerisasi dengan menggunakan metode regresi linear berganda (*multiple linear regression*) yang hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Pada lampiran 2 (dua), tabel *descriptive statistic* diperoleh hasil :
 - a. Rata - rata laba bersih dengan jumlah 12 (dua belas) sample perusahaan adalah Rp. 1.340.000.000 dengan standar deviasi Rp. 1.807.238.259,1.
 - b. Rata - rata penjualan angsuran dengan jumlah 12 (dua belas) sampel perusahaan adalah Rp. 13.100.000.000 dengan standar deviasi Rp. 15.137.171.889.
 - c. Rata - rata penjualan tunai Rp. 9.510.000.000 dengan standar deviasi Rp.14.588.378.217
2. Lampiran 2 (dua), tabel *variables entered* menunjukkan bahwa tidak ada variabel yang dikeluarkan (*removed*), atau dengan kata lain variabel bebas dimasukkan dalam perhitungan regresi.
3. Lampiran 3 (tiga), tabel *model summary* menunjukkan bahwa angka R square (koefisien determinasi) sebesar 0,938 berarti 93,8 % laba bersih total penjualan dapat dijelaskan oleh variabel penjualan angsuran dan

penjualan tunai. Sedangkan sisanya ($100\% - 93,8\% = 6,2\%$) dijelaskan oleh faktor-faktor lain. Pada tabel yang sama, diperoleh standar estimasi kesalahan sebesar Rp. 498.537.389,07 (satuan yang dipakai adalah variabel dependen yaitu laba bersih total) dimana jumlah ini jauh lebih kecil dibanding dengan standar deviasi pada model rata-rata yaitu sebesar Rp. 1.807.238.259,1. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi berganda lebih baik dalam bertindak sebagai prediktor laba bersih daripada model rata-rata.

4. Lampiran 2 (dua), tabel *anova* diketahui nilai F hitung sebesar 67,777 dengan tingkat signifikansi 0,000. Ini berarti, model regresi dapat dipakai untuk memprediksi laba bersih karena tingkat probabilitas sebesar 0,000 jauh lebih kecil dari 0,005 atau dengan kata lain, banyaknya penjualan angsuran dan penjualan tunai sama-sama berpengaruh terhadap laba bersih.
5. Pada lampiran 3 (tiga), tabel *coeficients* menunjukkan persamaan regresi

$$Y = 2.101.170,3 + 3,256.10^{-2} X_1 + 9,618.10^{-2} X_2$$

Dimana:

Y = Laba bersih total

X_1 = Banyaknya penjualan angsuran

X_2 = Banyaknya penjualan tunai

- Konstanta sebesar 2.101.170,3 menyatakan bahwa jika tidak ada penjualan angsuran atau penjualan tunai maka laba bersih perusahaan adalah Rp. 2.101.170,3

- Koefisien regresi X_1 sebesar $3,256 \cdot 10^{-2}$ menyatakan bahwa setiap penambahan (tanda +) Rp. 1,- banyaknya penjualan angsuran akan meningkatkan laba bersih sebesar Rp. $3,256 \cdot 10^{-2}$
 - Koefisien regresi X_2 sebesar $9,618 \cdot 10^{-2}$ menyatakan bahwa setiap penambahan (tanda +) Rp. $9,618 \cdot 10^{-2}$
6. Untuk menguji signifikansi parameter regresi diperlukan 2 (dua) uji individual yaitu pada β_1 dan β_2 dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Uji untuk, β_1 dengan $\alpha = 5\%$

$$H_0 : \beta_1 = 0$$

$$H_1 : \beta_2 > 0$$

Dari lampiran 3 diperoleh nilai t hitung untuk β_1 sebesar 2,585
dimana nilai t tabel : $t_{9,0,025} = 2,262$

Keputusan:

Nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu $2,585 > 2,262$ maka H_0 diterima, berarti pengaruh variabel X_1 terhadap Y adalah signifikan.

- b. Uji untuk β_2 , dengan $\alpha = 5\%$

$$H_0 : \beta_1 = 0$$

$$H_1 : \beta_2 > 0$$

Dari lampiran 3 (tiga) diperoleh nilai t hitung untuk β_2 sebesar 7,359
dimana nilai t tabel : $t_{9,0,025} = 2,262$

Keputusan:

Nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu $7,359 > 2,262$ maka H_0 diterima, berarti pengaruh variabel X_2 terhadap Y adalah signifikan.

7. Dari hasil korelasi parsial pada lampiran 3 (tiga) diketahui nilai $r_{y1.2}$ sebesar 0,6528 dan $r_{y2.1}$ sebesar 0,9260. Nilai tersebut dapat digunakan untuk mengetahui koefisien determinasi masing-masing variabel dengan menkuadratkan nilai $r_{y1.2}$ maupun $r_{y2.1}$. Adapun hasil yang diperoleh dari masing-masing pengkuadratan tersebut yaitu $(r_{y1.2})^2$ sebesar 0,4262 atau 42,62 % sedangkan nilai $(r_{y2.1})^2$ sebesar 0,8575 atau 85,75 %.
8. Berdasarkan lampiran 4 (empat) dapat diketahui :
 - a. Besarnya hubungan antara variabel laba bersih dengan penjualan angsuran yang dihitung dengan koefisien korelasi adalah 0,75 sedangkan hubungan laba bersih dengan penjualan tunai adalah 0,944. Secara teoritis, karena hubungan antara laba bersih dan penjualan tunai lebih besar maka variabel penjualan tunai lebih berpengaruh terhadap laba bersih dibandingkan variabel penjualan angsuran.
 - b. Adanya korelasi yang cukup kuat antara variabel penjualan angsuran dengan penjualan tunai yaitu sebesar 0.615. Hal ini menandakan adanya multikolinieritas atau korelasi diantara variabel bebas.
 - c. Tingkat signifikansi koefisien korelasi satu sisi dari output diukur dari probabilitas menghasilkan angka 0,00 atau praktis 0 (nol). Karena probabilitas berada dibawah 0,05 maka korelasi diantara variabel laba bersih, penjualan tunai dan penjualan angsuran adalah sangat nyata

B. Pembahasan

Berdasarkan dari hasil analisis data yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa diantara kedua metode penjualan yang diterapkan pada 12 (dua belas) perusahaan tersebut yaitu baik penjualan angsuran maupun penjualan tunai ternyata keduanya sama - sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan, hal ini dapat diketahui dari uji individual untuk masing - masing variabel X_1 (penjualan angsuran) dan X_2 (penjualan tunai) yang telah dilakukan dimana nilai \bar{t} hitung lebih besar dari \bar{t} tabel baik untuk penjualan angsuran maupun penjualan tunai.

Hasil tersebut belum menjawab permasalahan yang diajukan yaitu penelitian ini dilaksanakan dengan maksud ingin mengetahui mana diantara kedua metode penjualan tersebut yang memberikan sumbangan terbesar terhadap laba perusahaan, maka dari hasil analisis yang dilakukan juga diketahui bahwa sumbangan terbesar terhadap laba perusahaan diberikan oleh penjualan tunai dengan nilai r^2 (koefisien determinasi) sebesar 85,75 % sedangkan untuk penjualan angsuran diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 42,62%. Hal ini menunjukkan bahwa walaupun penjualan angsuran dapat menarik minat pembeli lebih besar daripada penjualan tunai yang biasanya sering dikaitkan dengan asumsi yang selama ini ada di masyarakat yaitu apabila sebuah perusahaan menerapkan metode penjualan angsuran maka volume penjualan akan meningkat yang pada akhirnya dipercaya dapat meningkatkan laba perusahaan, namun hal ini ternyata tidak berlaku pada 12 (dua belas) perusahaan yang menjadi sampel, karena dari penelitian yang

dilakukan pada 12 (dua belas) perusahaan ini ternyata penjualan tunai lebih mampu atau lebih banyak memberikan kontribusi terhadap laba dibandingkan dengan penjualan angsuran meskipun pada kenyataannya penjualan tunai lebih sedikit menarik minat pembeli dibandingkan penjualan angsuran.

Penjualan tunai memberikan sumbangan yang lebih besar dibandingkan penjualan angsuran diduga disebabkan oleh faktor - faktor sebagai berikut, yaitu :

1. Laba yang direalisasi

 Laba yang direalisasi untuk setiap perusahaan yang menerapkan metode penjualan angsuran untuk setiap periode terjadinya penjualan besarnya tentu tidak sama, tergantung dari metode pengakuan laba yang digunakan oleh perusahaan, yaitu apabila perusahaan menggunakan metode *cost recovery method* maka setiap angsuran atau cicilan yang diterima diakui sebagai pengembalian terhadap harga pokok penjualan sehingga pada tahun terjadinya penjualan perusahaan tidak mengakui adanya laba atau dapat dikatakan laba baru akan diakui apabila jangka waktu pelunasan sudah hampir selesai. Apabila perusahaan menggunakan metode angsuran maka laba yang direalisasi adalah didasarkan pada seberapa besar cicilan yang telah diterima sehingga perusahaan tidak dapat mengakui laba secara keseluruhan dari total penjualan angsuran yang terjadi tapi hanya sebatas pada seberapa besar angsuran telah diterima dikarenakan dalam metode ini setiap terjadi angsuran maka diakui sebagai pengembalian terhadap harga pokok penjualan dan laba.

2. Resiko-resiko kerugian yang timbul dari adanya penjualan angsuran

Seperti layaknya semua metode yang ada, penjualan angsuran memiliki resiko - resiko yang cukup tinggi dalam operasionalnya yaitu apabila ternyata piutang penjualan angsuran tidak dapat ditagih atau dengan kata lain pembeli tidak dapat membayar cicilan maka perusahaan harus siap menerima resiko kerugian, terlebih lagi apabila kondisi yang terjadi yaitu cicilan yang belum terbayar jumlahnya cukup besar maka perusahaan akan mengalami kerugian karena produk yang disita dari pembeli tentu saja sudah menurun nilainya. Hal ini disebabkan nilai jual barang bekas tentunya lebih kecil walaupun barang tersebut baru dipakai beberapa bulan saja namun penurunan yang terjadi biasanya cukup material, selain itu didukung juga oleh kondisi perekonomian suatu negara yang berada dalam kondisi tidak baik, sehingga minat beli masyarakat terhadap barang yang nilainya cukup tinggi tentunya akan rendah, hal ini bisa dijelaskan dengan hukum permintaan dan penawaran yang mengatakan apabila penawaran banyak sedangkan permintaan rendah maka harga akan turun. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa meskipun penjualan angsuran mendatangkan keuntungan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan penjualan tunai namun apabila *cost* atau beban yang timbul lebih besar maka tentu saja pada akhirnya laba yang dihasilkan akan lebih rendah.

Sedangkan untuk penjualan tunai walaupun jumlah atau total yang disumbangkan lebih kecil daripada penjualan angsuran namun *cost* yang

ditimbulkan oleh sistem penjualan ini adalah lebih rendah atau bisa dikatakan hampir tidak ada maka bisa saja penjualan tunai menyumbangkan laba yang lebih besar pada akhirnya terhadap perusahaan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk menguji seberapa besar sumbangan yang diberikan variabel X_1 atau banyaknya penjualan angsuran dan variabel X_2 atau banyaknya penjualan tunai terhadap laba perusahaan ternyata diperoleh hasil atau dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai (X_2) memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan dibandingkan dengan penjualan angsuran (X_1). Hal ini dapat dilihat dari hasil uji korelasi parsial dimana diketahui nilai r^2 (koefisien determinasi) untuk X_2 sebesar 85,75% sedangkan nilai r^2 (koefisien determinasi) untuk X_1 adalah 42,62%.

Meskipun sumbangan terbesar terhadap laba diberikan oleh penjualan tunai namun baik penjualan tunai maupun penjualan angsuran sama - sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung untuk X_1 sebesar 2,585 dan untuk X_2 sebesar 7,359 dimana kedua nilai tersebut lebih besar dari nilai t tabel yaitu 2,262. Sehingga dapat dikatakan bagi perusahaan yang menerapkan kedua sistem penjualan ini tidak perlu ragu untuk menerapkan keduanya, karena pada dasarnya baik penjualan tunai maupun penjualan angsuran sama - sama memberikan pengaruh dan kontribusi terhadap laba perusahaan.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Sampel penelitian hanya berjumlah 12 (dua belas) perusahaan sejenis sehingga kesimpulan yang diambil hanya berdasarkan pada data ke 12 (dua belas) perusahaan tersebut, sehingga hasil yang diperoleh dari penelitian kemungkinan belum bisa mewakili seluruh perusahaan yang menggunakan metode penjualan angsuran dan penjualan tunai. Oleh karena itu disarankan kepada peneliti yang berikutnya untuk menambah jumlah sampel yang akan diteliti.
2. Semua data yang diperoleh didapat melalui hasil wawancara dan dokumentasi data yang sudah ada pada data tahunan perusahaan sehingga peneliti tidak bisa melacak kebenaran dan keakuratannya.
3. Di dalam skripsi ini peneliti tidak melakukan uji normalitas sehingga tidak diketahui seberapa jauh kenormalan penyebaran nilai-nilai dari data yang ada. Oleh karena itu disarankan kepada peneliti berikutnya untuk melakukan uji normalitas yang divisualisasikan untuk mendukung bahwa penelitian yang dilakukan membentuk suatu distribusi normal.

C. Saran - saran

1. Kepada semua perusahaan diharapkan untuk bisa lebih menerapkan istilah penjualan angsuran kepada masyarakat karena berdasarkan praktek dilapangan istilah penjualan angsuran digantikan oleh penjualan kredit atau dengan kata lain penjualan angsuran dan penjualan kredit didefinisikan sebagai satu kesatuan metode padahal sebenarnya, dalam

akuntansi, penjualan kredit dan penjualan angsuran adalah dua metode yang berbeda.

2. Bagi semua perusahaan yang menerapkan sistem penjualan angsuran sebaiknya dalam hal pengakuan laba digunakan metode penjualan angsuran atau dengan kata lain metode dimana harga pokok dan laba diakui secara proporsional sehingga laba yang diakui atau direalisasi pada periode penjualan adalah laba yang sesungguhnya diperoleh oleh perusahaan pada tahun yang bersangkutan atau tahun terjadinya penjualan angsuran. Hal ini akan berpengaruh terhadap laporan keuangan yang diterbitkan perusahaan agar dapat mencerminkan kondisi yang sebenarnya dari perusahaan pada saat itu.
3. Sebelum memutuskan untuk menerapkan metode angsuran sebaiknya perusahaan harus dapat menaksir semua biaya-biaya atau kerugian-kerugian yang mungkin saja bisa terjadi sebagai akibat penerapan metode angsuran sehingga apabila hal ini benar-benar terjadi perusahaan tidak akan mengalami kerugian karena segala sesuatunya telah diperhitungkan dengan cermat dan seteliti mungkin.
4. Bagi Perusahaan yang menerapkan metode penjualan angsuran sebaiknya mencadangkan cadangan kerugian piutang seakurat mungkin untuk mengantisipasi apabila terjadi piutang penjualan angsuran yang dimiliki perusahaan tidak dapat ditagih

DAFTAR PUSTAKA

- Haryono Yusuf, AL, (1994), *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid I, Edisi Keempat
Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
- Adya Barata, Atep,(1994), *Dasar - dasar Akuntansi*, Edisi Pertama, Bandung :
CV.Armico
- Anto Dajan, (1995), *Pengantar Metode Statistik*, Jilid I, Edisi Kedelapanbelas,
Jakarta : PT Pustaka LP3ES Indonesia
- Fess dan Niswonger, (1983), *Prinsip-prinsip Akunting*, Jilid I, Edisi Ke-13,
Jakarta : Erlangga
- Hadori Yunus, Harnanto, (1981), *Akuntansi Keuangan Lanjutan*,Yogyakarta :
BPFE UGM.
- IAI, (1995), *Standar Akuntansi Keuangan*, Buku Dua, Jakarta : Penerbit Salemba
Empat
- Kieso and Weygandt (1995), *Intermediate Accounting*, 7th.Ed., jilid II, (Herman
Wibowo, Penerjemah).USA.: John Wiley & Sons, Inc.
- Ninik,Dwiyani dan Diana (1996),*Pengantar Akuntansi II*, Yogyakarta :USD
- Budiyuwono, Nugroho, (1996), *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*,
Jilid 2, Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Santoso, Singgih, (2001), *SPSS Versi 10 Mengolah Data Statistik secara
Profesional*, Edisi II, Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- Suparwoto L, (1997), *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian I*, Yogyakarta :
BPFE UGM
- Adiningsih, Sri, (1998), *Statistik*, Edisi Pertama, Cetakan kedua, Yogyakarta :
BPFE UGM.
- Supriyono, (1995), *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta
Pembuatan Keputusan*, Buku II, Edisi II, Yogyakarta : BPFE UGM.
- Utoyo Widayat, Sugito Wibowo,(1993), *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi, dan
Cabang*, Jakarta : FE UI

	KASUS	X ₁ Banyaknya penjualan angsuran	X ₂ Banyaknya penjualan tunai	Y Laba bersih Total
1	Toko Enam Tiga	4285153000	1406158000	283696650
2	PT. Denpasar Agung Indah Motor	2175784125	1233100000	231070578
3	Dewa Motor	19316121100	5474000000	495802400
4	Windo Bali Sakti	2883674900	1857271000	481891800
5	BMW Motor	13014358000	3023000000	1207471600
6	Astina Motor	3808858084	1295459000	792662080
7	Merta Buana	430739000	154800000	101324625
8	PT. Cahaya Surya Bali Indah	52297461560	32388464000	5470049036
9	Agung Automall Authorised Toyota	13219609720	45479430000	4674759750
10	Japan Motor	1974918700	230706000	98700000
11	Made Ferry Motor	29584032000	14539127500	1634781875
12	Wijaya Motor	14378173000	7001066000	650266500

4285153000
1406158000

311000

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Laba bersih Total	1.34E+09	1807238259.1	12
Banyaknya penjualan angsuran	1.31E+10	15137171889	12
Banyaknya penjualan tunai	9.51E+09	14588378217	12

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Banyaknya penjualan tunai, Banyaknya penjualan angsuran		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Laba bersih Total

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.968 ^a	.938	.924	498537389.07

a. Predictors: (Constant), Banyaknya penjualan tunai, Banyaknya penjualan angsuran

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.37E+19	2	1.6845E+19	67.777	.000 ^a
	Residual	2.24E+18	9	2.4854E+17		
	Total	3.59E+19	11			

a. Predictors: (Constant), Banyaknya penjualan tunai, Banyaknya penjualan angsuran

b. Dependent Variable: Laba bersih Total

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2101170.3	1.95E+08		.011	.992
	Banyaknya penjualan angsuran	3.256E-02	.013	.273	2.585	.029
	Banyaknya penjualan tunai	9.618E-02	.013	.776	7.359	.000

a. Dependent Variable: Laba bersih Total

Partial Corr

- - - PARTIAL CORRELATION COEFFICIENTS -

Controlling for.. X2

	Y	X1
Y	1.0000 (0) P= .	.6528 (9) P= .029
X1	.6528 (9) P= .029	1.0000 (0) P= .

(Coefficient / (D.F.) / 2-tailed Significance)

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

Partial Corr

- - - PARTIAL CORRELATION COEFFICIENTS -

Controlling for.. X1

	Y	X2
Y	1.0000 (0) P= .	.9260 (9) P= .000
X2	.9260 (9) P= .000	1.0000 (0) P= .

(Coefficient / (D.F.) / 2-tailed Significance)

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

Correlations

		Laba bersih Total	Banyaknya penjualan angsuran	Banyaknya penjualan tunai
Pearson Correlation	Laba bersih Total	1.000	.750	.944
	Banyaknya penjualan angsuran	.750	1.000	.615
	Banyaknya penjualan tunai	.944	.615	1.000
Sig. (1-tailed)	Laba bersih Total	.	.002	.000
	Banyaknya penjualan angsuran	.002	.	.017
	Banyaknya penjualan tunai	.000	.017	.
N	Laba bersih Total	12	12	12
	Banyaknya penjualan angsuran	12	12	12
	Banyaknya penjualan tunai	12	12	12

Lampiran 3

Tabel.I
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
UD. Astina Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	NEW RC 100 DT BRAVO	10	6.953.000	69.530.000	4	10.866.900	43.467.600
		5	7.562.000	37.810.000	2	15.418.500	30.837.000
					6	8.438.864	50.633.184
					8	10.565.500	84.524.000
					10	8.878.300	88.786.000
					5	11.814.100	59.070.500
					3	8.177.000	24.531.000
2	TORNADO GX 100	7	7.378.000	51.646.000	6	10.640.200	63.841.200
		13	8.021.000	104.273.00	9	8.766.500	78.898.500
					3	15.259.500	45.778.500
					4	13.420.800	53.683.200
					5	9.716.700	48.583.200
					12	9.586.700	115.040.400
					7	13.079.000	91.553.000
3	NEW TORNADO GS 110	9	7.678.000	69.102.000	5	10.625.000	53.125.000
		2	8.033.000	16.066.000	8	9.231.400	73.851.200
		15	8.333.000	124.995.000	5	15.198.500	75.992.500
					1	14.078.000	14.078.000
					11	11.213.400	123.347.400
					6	9.719.700	58.318.200
					4	11.753.000	47.012.000

					6	14.073.000	84.438.00
4.	SHOGUN FD 110	6 10	8.678.000 9.534.000	52.068.000 95.340.000	13	10.501.400	136.518.200
					8	15.289.400	122.315.200
					7	10.381.500	72.670.500
					3	15.821.000	47.463.000
					1	17.838.000	17.838.000
					1	11.104.200	11.104.200
					2	11.404.400	22.808.800
					1	15.901.000	15.901.000
					3	13.062.600	39.187.800
					7	11.362.900	79.540.300
					11	19.015.200	209.167.200
5	SHOGUN FD 110 R DISC BRAKE	11	9.278.000	102.058.000	2	13.233.600	26.467.200
					2	11.611.600	22.623.200
					4	16.843.700	67.374.800
					1	17.252.000	17.252.000
					1	16.105.400	16.105.400
					2	13.824.800	27.649.600
					2	22.586.000	45.173.200
					2	12.701.000	25.402.000
					5	16.127.400	80.637.000
					15	17.386.800	260.802.000
					8	14.526.800	116.214.400
6	SATRIA RU 120 LD	3 21	9.628.000 10.718.000	28.884.000 225.078.000	1	11.796.500	11.796.500
					2	16.393.900	32.787.800
					5	12.096.400	60.482.000
					1	12.246.500	12.246.500
					1	15.454.400	15.454.400

					2	12.973.400	25.946.800
					1	12.583.500	12.583.500
					9	15.577.000	135.432.000
					2	13.577.000	27.154.000
					4	17.202.000	68.808.000
					7	14.886.000	104.202.000
7	SATRIA RU 120 LU	6	10.228.000	61.368.000	5	15.455.800	77.279.000
		9	11.018.000	99.162.000	3	20.716.000	62.148.000
					4	14.027.000	56.108.000
8	A 100 XT	9	8.804.000	79.236.000	-	-	-
9	TS 125 ER	2	12.875.000	25.750.000	1	18.014.800	18.014.800
					1	23.774.400	23.774.400
					1	19.910.700	19.910.700
					1	17.397.600	17.397.600
10	RGR 150 SS	2	16.979.000	33.958.000	1	19.751.400	19.751.400
					1	32.211.600	32.211.600
					1	23.177.800	23.177.800
					1	27.041.900	27.041.900
					1	35.547.500	35.547.500
11	GSX 250	1	19.135.000	19.135.000	-	-	-
	TOTAL	14	-	1.295.459.000	287	-	3.808.858.084

Lampiran 4

Tabel.II
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
Made Ferry Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	ASTREA STAR C800 M.9	67	9.154.500	613.351.500	5	10.880.000	54.400.000
					2	11.942.000	23.896.000
					1	12.568.000	12.568.000
					6	14.416.000	86.496.000
					4	11.640.000	41.616.000
					1	15.240.000	11.640.000
					2	18.372.000	30.480.000
					10	13.372.000	133.720.000
					5	15.604.000	78.020.000
					2	BLACK ASTREA IMPRESA C - 100 M-9	243
87	10.700.000	930.900.000					
47	10.827.000	508.869.000					
9	13.848.000	124.632.000					
11	13.236.000	145.596.000					
7	14.760.000	103.320.000					
3	16.932.000	50.796.000					
17	12.640.000	205.088.000					
1	13.408.000	13.408.000					
8	15.016.000	120.128.000					
16	13.728.000	219.648.000					
5	15.528.000	77.640.000					

					5	18.120.000	90.600.000
					26	12.292.000	319.592.000
					2	13.900.000	27.800.000
					1	15.784.000	25.784.000
					1	18.532.000	18.532.000
					17	11.408.000	193.936.000
					8	12.008.000	96.064.000
					11	12.788.000	140.668.000
					9	12.304.000	110.736.000
					23	12.600.000	289.800.000
					6	13.320.000	79.920.000
					34	14.252.000	484.568.000
					13	14.070.000	182.910.000
					7	14.625.000	102.564.000
					3	13.336.000	40.008.000
					10	14.872.000	148.720.000
					11	14.480.000	159.280.000
					3	13.656.000	40.968.000
					5	14.700.000	73.500.000
					26	15.384.000	399.984.000
					12	14.920.000	179.040.000
					7	18.388.000	128.716.000
					28	16.472.000	461.216.000
					4	12.936.000	51.744.000
					8	13.992.000	111.936.000
					11	15.120.000	166.320.000
					3	13.528.000	40.584.000
					6	16.384.000	98.304.000

					12	12.444.000	149.328.000
					3	13.800.000	41.400.000
					5	15.348.000	76.740.000
					7	12.482.000	87.374.000
					2	13.886.000	27.772.000
					4	15.458.000	61.832.000
					4	17.150.000	68.600.000
3	ASTREA SUPRA NF 100-2	138	11.050.000	1.524.900.000	12	11.968.000	143.616.000
		112	11.050.000	1.237.600.000	3	12.784.000	38.352.000
		86	11.178.500	961.351.000	11	14.388.000	158.268.000
					18	13.400.000	241.200.000
					9	17.144.000	154.296.000
					13	13.716.000	178.308.000
					6	15.300.000	91.800.000
					9	17.556.000	158.004.000
					10	12.460.000	124.600.000
					6	13.888.000	83.328.000
					2	16.068.000	32.136.000
					4	14.380.000	57.520.000
					4	12.464.000	49.856.000
					8	13.010.000	104.080.000
					3	12.760.000	38.280.000
					7	13.420.000	93.940.000
					12	14.240.000	170.880.000
					21	14.792.000	310.632.000
					16	13.644.000	218.304.000
					7	14.580.000	102.060.000
					11	15.448.000	169.928.000

					19	17.824.000	338.656.000
					17	15.704.000	266.968.000
					8	15.210.000	121.680.000
					5	16.216.000	81.080.000
					10	19.012.000	190.120.000
					14	17.012.000	238.168.000
					3	19.808.000	59.424.000
					12	12.408.000	148.896.000
					6	14.532.000	87.192.000
					3	15.744.000	47.232.000
					6	12.548.000	76.288.000
					7	13.688.000	95.816.000
					16	14.972.000	239.552.000
					4	16.379.000	65.504.000
					9	13.984.000	125.856.000
					18	15.412.000	277.416.000
					5	17.008.000	85.040.000
					11	14.256.000	156.816.000
					7	15.888.000	111.216.000
					16	17.592.000	281.472.000
					7	12.878.000	90.146.000
					4	14.342.000	57.368.000
					2	15.998.000	35.996.000
					4	17.774.000	71.096.000
4	ASTREA SUPRA - X	163	11.958.000	1.949.154.000	16	13.024.000	208.384.000
		94	11.958.000	1.124.052.000	23	14.008.000	322.184.000
		92	12.086.000	1.111.912.000	10	15.280.000	152.800.000
					37	13.176.000	487.512.000

					21	15.792.000	331.632.000
					8	13.328.000	106.624.000
					13	14.600.000	189.800.000
					7	18.872.000	132.104.000
					9	13.528.000	121.752.000
					11	15.112.000	166.232.000
					6	16.996.000	101.976.000
					9	19.696.000	177.264.000
					4	15.456.000	61.824.000
					7	17.508.000	122.556.000
					10	15.604.000	156.040.000
					4	17.800.000	71.200.000
					3	20.884.000	62.652.000
					11	12.884.000	141.724.000
					3	13.688.000	41.064.000
					16	13.984.000	223.744.000
					7	15.208.000	106.456.000
					18	17.032.000	306.576.000
					5	14.280.000	71.400.000
					10	13.328.000	133.280.000
					13	15.560.000	202.280.000
					22	16.160.000	355.520.000
					26	14.892.000	387.192.000
					5	15.930.000	79.650.000
					9	16.596.000	149.364.000
					29	15.040.000	436.160.000
					32	15.212.000	486.784.000
					18	16.340.000	294.120.000

					21	17.108.000	359.268.000
					1	19.916.000	19.916.000
					32	14.592.000	466.944.000
					16	15.864.000	253.824.000
					7	13.616.000	95.312.000
					22	16.340.000	359.480.000
					8	17.912.000	143.296.000
					11	15.160.000	166.760.000
					19	16.780.000	318.820.000
					6	18.544.000	111.264.000
					9	17.256.000	155.304.000
					5	19.176.000	95.880.000
					2	15.542.000	31.084.000
					4	19.310.000	77.240.000
5	GL PRO 2	16	13.636.000	218.176.000	2	15.624.000	31.248.000
					3	18.792.000	56.376.000
					1	14.840.000	14.840.000
					2	17.396.000	34.792.000
					3	16.536.000	49.608.000
					1	18.420.000	18.420.000
					3	21.216.000	63.648.000
6	MEGA PRO	9	14.035.000	126.315.000	1	15.144.000	15.144.000
		16	14.035.000	224.560.000	1	17.532.000	17.532.000
		18	14.199.000	255.582.000	2	16.472.000	32.944.000
					1	18.044.000	18.044.000
					2	21.160.000	42.320.000
					2	17.088.000	34.176.000
					1	21.984.000	21.984.000

					2	16.152.000	32.304.000
					6	16.950.000	101.700.000
					3	17.424.000	52.272.000
					5	18.412.000	92.060.000
					2	17.040.000	34.080.000
					2	18.180.000	63.630.000
					11	21.648.000	238.128.000
					4	19.364.000	77.456.000
					3	22.424.000	67.272.000
					12	15.504.000	186.048.000
					7	16.536.000	115.752.000
					14	17.892.000	250.488.000
					8	19.848.000	158.784.000
					3	15.656.000	46.968.000
					9	16.832.000	151.488.000
					2	18.368.000	36.736.000
					1	20.624.000	20.624.000
					8	15.808.000	126.464.000
					5	17.128.000	85.640.000
					11	18.880.000	207.680.000
					2	15.960.000	31.920.000
					4	17.424.000	69.696.000
					2	19.356.000	38.712.000
					1	22.176.000	22.176.000
7	TIGER 2000 GLS 200	8	17.207.500	137.660.000	3	19.488.000	58.464.000
		4	17.207.500	68.830.000	2	21.440.000	42.880.000
		11	17.387.500	173.875.000	2	20.080.000	40.160.000
					1	21.952.000	21.952.000

					4	18.776.000	75.104.000
					3	20.252.000	60.756.000
					2	22.208.000	44.416.000
					1	25.100.000	25.100.000
					2	20.370.000	40.740.000
					1	19.760.000	19.760.000
					2	21.160.000	42.320.000
					2	24.400.000	48.800.000
					1	20.376.000	20.376.000
					2	22.320.000	44.640.000
					1	25.176.000	25.176.000
					3	19.132.000	57.396.000
					6	19.600.000	117.600.000
					4	20.848.000	83.392.000
					5	19.896.000	99.480.000
					7	21.324.000	149.268.000
					2	21.800.000	43.600.000
					2	20.488.000	40.976.000
					8	22.312.000	178.496.000
					1	24.976.000	24.976.000
					2	19.148.000	38.296.000
					3	20.636.000	61.908.000
					1	22.532.000	22.532.000
					3	25.340.000	76.020.000
8	TIGER 2000 CW	4	18.879.500	75.518.000	1	21.720.000	21.720.000
		6	18.876.500	113.277.000	1	24.544.000	24.544.000
		16	19.059.500	304.952.000	1	27.856.000	27.856.000
					1	20.720.000	20.720.000

					1	22.484.000	22.484.000
					1	28.268.000	28.268.000
					2	22.800.000	45.600.000
					1	21.992.000	21.992.000
					3	23.924.000	71.772.000
					2	23.620.000	47.240.000
					1	27.472.000	27.472.000
					4	24.000.000	96.000.000
					2	24.876.000	49.752.000
					4	28.248.000	112.992.000
					2	21.808.000	43.616.000
					4	23.404.000	93.616.000
					3	20.724.000	62.172.000
					6	22.400.000	134.400.000
					5	24.356.000	121.780.000
					2	24.868.000	49.736.000
					1	28.048.000	28.048.000
					4	22.868.000	91.472.000
					2	25.124.000	50.248.000
					7	28.412.000	198.884.000
9	NSR 150 RR	2	25.104.500	50.209.000	2	29.824.000	59.648.000
					1	30.144.000	30.144.000
					2	33.168.000	66.336.000
					2	34.156.000	68.312.000
10	GL WIN MCB	-	-	-	8	11.112.000	88.896.000
					6	12.012.000	72.072.000
					3	10.556.000	31.668.000
					4	12.524.000	50.096.000

					7	14.168.000	99.176.000
					2	11.704.000	23.408.000
					4	13.000.000	52.000.000
					2	14.944.000	29.888.000
					5	13.476.000	67.380.000
11	GL MAX 4	-	-	-	10	13.928.000	139.280.000
					8	15.368.000	122.944.000
					3	16.100.000	48.300.000
					4	17.888.000	71.552.000
					9	15.012.000	135.108.000
					3	16.320.000	48.960.000
					8	18.252.000	146.016.000
					1	15.160.000	15.160.000
					6	16.576.000	99.456.000
					6	14.156.000	84.936.000
					2	16.832.000	33.664.000
					7	19.628.000	133.196.000
					2	15.456.000	30.912.000
					3	17.052.000	51.152.000
					1	19.440.000	19.440.000
	TOTAL	1.258		14.539.127.500	1.887		29.584.032.000

Lampiran 5

Tabel.III
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
Wijaya Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	ASTREA STAR C800 M.9	52	9.167.500	476.710.000	3	10.102.000	30.306.000
					1	11.260.000	11.260.000
					4	10.284.000	41.136.000
					2	9.921.000	19.842.000
					13	12.786.000	166.218.000
					3	10.988.000	32.964.000
					2	11.214.000	22.428.000
					11	12.342.000	135.762.000
					1	14.064.000	14.064.000
					7	11.340.000	79.380.000
					2	14.461.000	28.922.000
					4	11.664.000	46.656.000
					5	15.324.000	76.620.000
					2	10.548.000	21.096.000
					4	13.427.000	53.708.000
1	15.640.000	15.640.000					
2	BLACK ASTREA	62	10.721.000	664.702.000	9	11580.000	104.220.000
	IMPRESSA C - 100 M.9	123	10.872.000	1.337.256.000	3	13.363.000	40.089.000
					2	14.892.000	29.784.000

					6	12.642.000	75.852.000
					2	15.706.000	31.412.000
					11	12.980.000	142.780.000
					1	16.560.000	16.560.000
					8	13.263.000	106.104.000
					10	14.770.000	147.700.000
					5	15.126.000	75.630.000
					2	13.768.000	27.536.000
					1	15.534.000	15.534.000
					2	12.125.000	24.250.000
					6	12.963.000	77.778.000
					11	15.162.000	166.782.000
					2	13.243.000	26.486.000
					5	14.442.000	72.210.000
					7	15.765.000	110.355.000
					3	12.312.000	36.936.000
					8	14.919.000	119.352.000
					16	16.398.000	262.368.000
					21	13.819.000	290.199.000
					8	17.166.000	137.328.000
					10	12.518.000	125.180.000
					4	13.896.000	55.584.000
					3	15.485.000	46.455.000
					7	17.215.000	120.505.000
					16	18.183.000	290.928.000
					7	15.848.000	110.936.000
					4	18.543.000	74.172.000
3	ASTREA SUPRA NF 100-2	121	11.152.000	1.349.392.00	8	12.874.000	102.992.000

		36	11.215.500	403.758.000	18	13.967.000	251.406.000
					32	15.566.000	498.112.000
					11	12.212.000	134.332.000
					8	14.483.000	115.864.000
					6	14.981.000	89.886.000
					7	13.761.000	96.327.000
					10	15.387.000	153.870.000
					6	17.656.000	105.936.000
					13	12.472.000	162.136.000
					9	15.565.000	140.085.000
					10	17.986.000	179.860.000
					10	12.642.000	126.420.000
					3	14.238.000	42.714.000
					7	16.168.000	113.176.000
					8	14.423.000	115.384.000
					9	16.363.000	147.267.000
					6	19.224.000	115.344.000
					21	13.429.000	282.009.000
					8	14.552.000	116.416.000
					3	15.754.000	47.262.000
					6	13.718.000	82.308.000
					7	16.387.000	114.709.000
					10	12.718.000	127.180.000
					5	13.914.000	69.570.000
					6	17.118.000	102.708.000
					7	14.265.000	99.855.000
					13	15.918.000	206.934.000
					5	17.695.000	88.475.000

					7	14.354.000	100.478.000
					7	16.008.000	112.056.000
4	ASTREA SUPRA X (CAKRAM) NF 100 - 1D	89 99	11.978.000 12.198.000	1.066.042.000 1.207.602.000	11 2 8 13 6 3 3 9 10 4 7 10 3 7 2 2 16 4 13 21 11 16 7 9 7 12	13.124.000 14.108.000 15.298.000 17.242.000 14.340.000 15.812.000 13.382.000 14.616.000 16.340.000 14.976.000 19.294.000 13.582.000 15.222.000 17.009.000 17.568.000 20.572.000 17.881.000 20.898.000 13.467.000 15.946.000 17.292.000 14.918.000 16.350.000 13.786.000 16.870.000 18.555.000	114.364.000 28.216.000 122.384.000 224.146.000 86.040.000 47.436.000 40.146.000 131.544.000 163.400.000 59.904.000 135.058.000 135.820.000 45.666.000 119.063.000 35.136.000 41.144.000 286.096.000 83.592.000 175.071.000 334.866.000 190.212.000 238.688.000 114.450.000 124.074.000 118.090.000 222.660.000

					27	15.465.000	417.555.000
					42	19.261.000	808.962.000
					31	15.562.000	482.422.000
					8	17.373.000	138.984.000
					11	19.328.000	212.608.000
5	MEGA PRO	1	14.125.000	14.125.000	1	16.197.000	16.197.000
		6	14.216.000	85.296.000	1	17.552.000	17.552.000
					1	15.667.000	15.667.000
					2	15.521.000	31.042.000
					1	17.912.000	17.912.000
					2	16.843.000	33.686.000
					1	18.386.000	18.386.000
					1	20.642.000	20.642.000
					1	17.228.000	17.228.000
					1	18.928.000	18.928.000
6	TIGER 2000 GLS 200	2	17.227.500	34.455.000	1	19.493.000	19.493.000
		8	17.438.000	139.504.000	1	20.948.000	20.948.000
					1	20.263.000	20.263.000
					1	25.123.000	25.123.000
					1	19.232.000	19.232.000
					1	20.884.000	20.884.000
					2	19.996.000	39.992.000
					1	18.990.000	18.990.000
					1	21.889.000	21.889.000
					1	19.248.000	19.248.000
7	TIGER 2000 CW	1	19.189.500	19.189.500	1	22.543.000	22.543.000
					1	21.740.000	21.740.000

					1	20.674.000	20.674.000
					2	22.144.000	44.288.000
					3	22.414.000	67.242.000
					1	24.366.000	24.366.000
					1	21.158.000	21.158.000
8	NSR 150 RR	1	25.114.500	25.114.500	1	27.762.000	27.762.000
					1	29.842.000	29.842.000
					1	33.768.000	33.768.000
					1	34.169.000	34.169.000
					1	34.418.000	34.418.000
					1	39.584.000	39.584.000
	TOTAL	616		7.001.066.000	925		14.378.173.000

Lampiran 6

Tabel.IV
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
Toko Enam Tiga

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	ASTREA STAR C 800 M.9	8	9.173.500	73.388.00	1	10.880.000	10.880.000
					2	11.948.000	23.896.000
					1	12.568.000	12.568.000
					1	14.521.000	14.521.000
					2	11.682.000	23.364.000
					1	11.823.000	11.823.000
					1	13.386.000	13.386.000
					2	15.614.00	31.228.000
2	BLACK ASTREA IMPRESSA C100 M.9	6	10.746.000	64.476.000	1	13.246.000	13.246.000
					4	16.948.000	67.792.000
					3	15.116.000	45.348.000
					6	17.312.000	103.872.000
					2	13.743.000	27.486.000
					1	15.541.000	15.541.000
					3	18.146.000	54.438.000
		6	10.876.0000	65.256.000	1	15.798.00	15.798.000
					1	18.567.000	18.567.000
					2	12.963.000	25.926.000
					1	14.012.000	14.012.000
					4	12.175.000	48.700.000

					2	14.482.000	28.964.000
					2	15.775.000	31.550.000
					5	16.442.000	82.210.000
					1	13.896.000	13.896.000
					1	15.384.000	15.384.000
					1	17.116.000	17.116.000
					6	13.986.000	83.916.000
					1	15.485.000	15.485.000
					1	17.193.000	17.193.000
3	ASTREA SUPRA NF 100-2	4	11.076.000	44.304.000	2	14.405.000	28.810.000
					1	13.426.000	13.426.000
					4	15.316.000	61.264.000
					2	17.587.000	35.174.000
					1	15.578.000	15.174.000
					1	16.141.000	16.141.000
					2	18.805.000	37.610.000
					3	14.402.000	43.206.000
					1	19.218.000	19.218.000
		11	11.182.000	123.002.000	1	13.187.000	13.187.000
					1	14.398.000	14.398.000
					2	12.412.000	24.824.000
					1	14.612.000	14.612.000
					4	13.836.000	55.344.000
					2	15.468.000	30.936.000
					1	17.842.000	17.842.000
					8	13.986.000	111.888.000
					1	15.740.000	15.740.000
					3	14.163.000	42.489.000
					1	15.986.000	15.986.000

					1	18.684.000	18.684.000
					2	16.261.000	32.522.000
					2	17.112.000	34.224.000
					4	20.138.000	80.552.000
					4	16.389.000	65.556.000
4	ASTREA SUPRA-X (CAKRAM NF 100-1D)	10	11.995.000	119.950.000	2	13.064.000	26.128.000
					1	15.127.000	15.127.000
					1	16.999.000	16.999.000
					4	17.518.000	70.072.000
					1	17.819.000	17.819.000
		20	12.005.000	240.100.000	1	20.912.000	20.912.000
					2	13.124.000	26.248.000
					3	14.780.000	44.340.000
					1	15.714.000	15.714.000
					1	18.684.000	18.684.000
					7	16.137.000	112.959.000
					2	17.131.000	34.262.000
					1	19.961.000	19.961.000
					4	17.551.000	70.204.000
					1	21.563.000	21.563.000
					2	16.228.000	32.456.000
					2	18.649.000	37.298.000
					4	17.830.000	75.324.000
					1	18.831.000	18.831.000
					2	21.984.000	43.968.000
5	GL PRO II	1	13.659.000	13.659.000	-	-	-
6	MEGA PRO	2	14.121.000	28.242.000	1	16.527.000	16.527.000
		3	14.135.000	42.405.000	1	19.072.000	19.082.000
		1	14.222.000	14.222.000	1	16.832.000	16.832.000

7	TIGER 2000 GLS 200	1	17.217.500	17.217.500	1	19.522.000	19.522.000
		4	17.236.500	68.946.000	1	21.976.000	21.976.000
		1	17.523.500	17.423.500	1	22.218.000	22.218.000
					1	25.163.000	25.163.000
					1	20.390.000	20.390.000
					1	22.381.000	22.381.000
					1	21.424.000	21.424.000
					1	19.172.000	19.172.000
8	TIGER 2000 CW	-	-	-	1	24.566.000	24.566.000
9	NSR 150 RR	-	-	-	1	33.786.000	33.786.000
TOTAL		120	-	1.406.158.000	270	-	4.285.153.000

Lampiran 7

Tabel.V
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
PT Denpasar Agung Indah Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	HONDA FERIO						
	• VTI	1	193.000.000	193.000.000	1	226.775.000	226.775.000
	• VTI A/T	1	198.500.000	198.500.000	-	-	-
2	HONDA CITY						
	• 1.5.1	1	140.100.000	140.100.000	-	-	-
	• VTI	2	156.000.000	312.000.000	-	-	-
	• VTI A/T	1	163.000.000	163.000.000	-	-	-
3	HONDA ACCORD						
	• CIELLO 2.2	1	226.500.000	226.500.000	1	239.523.750	239.523.750
		-	-	-	1	160.475.000	260.475.000
	• CIELO 2.2 A/T	-	-	-	1	286.126.125	286.126.125
				1	270.156.250	270.156.250	
4	HONDA NEW ACCORD						
	• VTI	-	-	-	1	311.890.500	311.890.500
		-	-	-	1	270.337.500	270.337.500
	• VTI 2.3.	-	-	-	1	310.500.000	310.560.000
TOTAL		7	-	1.233.100.000	8	-	2.175.784.125

Lampiran 8

Tabel.VI
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
Dewa Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	BMW 318i AUTO/E.46	3	352.000.000	1.056.000.000	1	415.571.200	415.571.200
		2	373.000.000	746.000.000	1	381.321.600	381.321.600
		-	-	-	1	447.409.600	447.409.600
		-	-	-	1	401.948.800	401.948.800
		-	-	-	1	421.117.000	421.117.000
		-	-	-	1	450.770.500	450.770.500
		-	-	-	1	435.552.100	435.552.100
2	BMW 323i AUTO/E.46	2	450.000.000	900.000.000	1	487.485.000	487.485.000
		-	-	-	2	637.740.000	1.275.480.000
		-	-	-	1	531.270.000	531.270.000
		-	-	-	2	581.355.000	1.162.710.000
3	BMW 328i AUTO COUPE	1	690.000.000	690.000.000	1	752.893.500	752.893.500
		-	-	-	1	820.517.000	820.517.000
		-	-	-	1	897.870.500	897.870.500
		-	-	-	2	811.551.500	1.623.103.000
		-	-	-	1	793.620.500	793.620.500
		-	-	-	1	736.352.500	736.352.500
4	BMW 528i AUTO/E.39	2	601.000.000	1.202.000.000	1	701.787.700	701.787.700
		-	-	-	1	694.034.800	694.034.800
		-	-	-	1	751.370.200	751.370.200
5	BMW 728i Auto (Short)	1	875.000.000	875.000.000	2	937.475.000	1.874.950.000
		-	-	-	2	932.268.750	1.864.537.500
		-	-	-	1	927.062.500	927.062.500
TOTAL		11	-	5.474.000.000	27	-	19.316.121.100

Lampiran 9

Tabel.VII
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
Windo Bali Sakti

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	NEW RC Dt 100 BRAVO	25	6.953.000	173.825.000	1	11.856.800	11.856.800
		1	7.212.000	7.212.000	2	10.073.600	20.147.200
		8	7.562.000	60.496.000	1	13.098.400	13.098.400
					1	8.139.000	8.139.000
					3	10.431.000	31.293.000
					3	10.295.800	30.887.400
					1	13.535.200	13.535.200
2	TORNADO GX 100	11	7.378.000	81.158.000	2	12.505.000	25.010.000
		11	8.021.000	88.231.000	2	14.110.000	28.220.000
					1	16.159.000	16.159.000
					4	10.136.400	40.545.600
					3	8.691.600	26.074.800
					3	11.272.400	33.817.200
					2	15.806.000	31.612.000
					2	14.241.200	28.482.400
					4	16.191.500	64.766.000
					5	9.531.800	47.659.000
					2	10.377.500	20.755.000
3	NEW TORNADO GS 110	18	7.678.000	138.204.000	2	11.255.600	22.511.200
		3	8.033.000	24.099.000	5	12.805.000	64.025.000

		5	8.333.000	41.665.000	5	10.940.200	54.701.000
					1	14.134.800	14.134.800
					3	10.625.400	31.876.200
					1	11.815.100	11.815.100
					2	9.693.100	19.386.200
					2	12.520.700	25.041.400
					3	11.753.000	35.259.000
					2	15.216.400	30.432.800
					1	17.375.500	17.375.500
					1	11.483.200	11.483.200
					2	12.813.600	25.627.200
					5	9.999.800	49.999.000
					1	13.083.500	13.083.500
4	SHOGUN FD 110	21	8.678.000	182.238.000	6	12.570.400	75.422.400
		25	9.534.000	238.350.000	6	14.794.900	88.769.400
					3	10.381.500	31.144.500
					2	14.299.500	28.599.000
					3	13.872.600	41.617.800
					4	19.015.200	76.060.800
					7	15.442.900	108.100.300
					3	17.834.800	53.504.400
					3	20.437.000	61.311.000
					5	15.023.100	75.115.500
					2	19.662.000	39.324.000
					1	11.801.000	11.801.000
					1	14.430.800	14.430.800
5	SHOGUN FD 110 R DISC BRAKE	7	9.278.000	64.646.000	5	13.391.000	66.955.000
		18	10.134.000	182.412.000	7	15.741.500	110.190.500

					3	13.233.600	39.700.800
					6	12.918.200	77.509.200
					3	18.553.200	55.659.600
					2	16.127.400	32.254.800
					2	11.988.900	23.977.800
					1	12.701.000	12.701.000
					4	14.138.600	56.554.400
6	SATRIA RU 120 LD	5	9.628.000	48.140.000	4	15.992.600	63.970.400
		4	10.718.000	42.872.000	2	15.200.500	30.401.000
		6	10.718.000	64.308.000	1	17.395.600	17.395.600
					1	18.859.500	18.859.500
					2	17.202.000	34.404.000
					2	12.464.800	24.929.600
					1	18.646.000	18.646.000
					1	15.178.100	15.178.100
7	SATRIA RU 120 LU	4	10.228.000	40.912.000	3	14.466.800	43.400.400
		9	11.018.000	99.162.000	5	16.889.300	84.446.500
					2	19.512.800	39.025.600
					2	14.152.000	28.304.000
					1	11.796.500	11.796.500
					1	19.638.500	19.638.500
					1	11.496.600	11.496.600
					1	15.754.400	15.754.400
					1	17.966.200	17.966.200
					2	15.439.600	30.879.200
					1	15.348.000	15.348.000
					1	17.753.700	17.753.700
					1	15.712.700	15.712.700

8	A 100 Xt	7	8.128.000	56.896.000	1	12.208.600	12.208.600
		15	8.804.000	132.060.000	2	16.243.600	32.487.200
9	TS 125 ER	3	12.598.000	37.794.000	1	27.175.500	27.175.500
10	RGR 150 SS	2	16.578.000	33.156.000	1	23.242.200	23.242.200
					1	31.176.000	31.176.000
11	GSX 250	1	19.135.000	19.135.000	1	29.324.400	29.324.400
TOTAL		209	-	1.857.271.000	200	-	2.833.674.900

Lampiran 10

Tabel.VIII
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
BMW Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	BMW 318i AUTO/E.46	2	354.000.000	708.000.000	2	481.312.500	962.625.000
		2	375.000.000	750.000.000	1	505.500.000	505.500.000
					1	421.875.000	421.875.000
2	BMW 323i AUTO/E.46	1	450.000.000	450.000.000	2	672.068.000	1.344.136.000
		1	478.000.000	478.000.000	1	561.657.000	561.657.000
					1	613.513.000	613.513.000
					2	516.479.000	1.032.000.958
3	BMW 528i AUTO/E.39	1	637.000.000	637.000.000	1	748.475.000	748.475.000
					1	817.589.500	817.589.500
					1	677.290.250	677.290.250
					1	673.627.500	673.627.500
					2	765.992.500	1.531.985.000
4	BMW 728i A/T	-	-	-	1	1.051.875.000	1.051.875.000
					1	1.098.625.000	1.098.625.000
					1	972.633.750	972.633.750
TOTAL		7	-	3.023.000.000	19	-	13.014.358.000

Lampiran 11

Tabel.IX
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
PT Cahaya Surya Bali Indah

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	NEW RC 100 Rt BRAVO	223	6.953.000	1.550.519.000	12	8.438.864	101.266.368
		24	7.212.000	173.088.000	4	10.073.600	40.294.400
		360	7.562.000	2.775.254.000	2	13.788.800	27.577.600
					6	8.409.000	50.454.000
					9	10.010.400	90.093.600
					10	11.757.792	117.577.920
					2	13.651.200	68.256.000
					2	11.609.100	58.045.500
					3	8.289.100	24.867.300
					2	9.758.800	19.517.600
					2	11.362.300	22.724.600
					11	13.098.400	144.082.400
					8	8.139.000	65.112.000
					7	10.866.900	76.068.300
					10	12.409.200	124.092.000
					5	10.496.500	52.480.000
			2	14.405.600	28.811.200		
			3	10.180.600	30.5410800		
			7	11.877.100	83.139.700		

					1	13.715.200	13.715.200
					1	9.865.800	9.865.800
					1	11.382.600	11.382.600
					20	10.836.00	216.820.000
					11	12.654.600	139.200.600
					6	10.565.600	63.393.600
					8	12.234.800	97.878.400
					3	14.126.000	42.378.000
					27	8.878.300	239.714.100
					5	13.535.200	67.676.000
					9	15.409.000	138.681.000
					2	8.843.000	17.686.000
					4	9.561.200	38.244.800
					33	10.329.200	340.863.600
					10	11.213.000	112.130.000
2	TORNADO GX 100	187	7.378.000	1.379.989.000	6	8.991.500	53.949.000
		30	7.721.000	231.630.000	7	10.766.600	75.366.200
		182	8.021.000	1.459.822.000	7	12.702.800	88.919.600
					9	8.931.400	80.382.600
					10	10.640.200	106.402.000
					13	12.505.000	162.565.000
					16	14.524.000	232.384.000
					21	16.699.000	350.679.000
					8	8.841.400	70.731.200
					2	10.451.200	20.902.400
					3	12.207.400	36.622.200
					3	14.110.000	42.330.000
					4	8.766.500	35.066.000

					2	10.293.800	20.587.600
					1	11.960.600	11.960.600
					16	13.764.800	82.588.800
					8	8.691.600	69.532.800
					2	10.136.400	20.272.800
					2	11.712.900	23.425.800
					2	15.259.500	30.519.000
					2	11.010.400	22.020.800
					3	12.890.500	38.671.500
					1	9.212.300	9.212.300
					6	12.642.800	75.856.800
					2	10.695.600	21.391.200
					3	14.236.800	42.710.400
					14	11.542.800	161.599.200
					8	15.716.400	125.731.200
					32	9.586.700	306.774.400
					17	13.079.000	222.343.000
					6	15.126.800	90.760.800
					10	11.002.600	110.026.000
					9	12.659.200	113.932.800
					2	14.536.000	29.072.000
					7	16.579.000	116.053.000
					29	9.391.700	272.359.300
					46	10.867.400	499.900.400
					19	14.241.200	270.582.800
					23	16.191.500	372.404.500
					16	9.531.800	152.508.800
					21	11.284.400	236.972.400

					17	12.326.000	209.542.000
3	NEW TORNADO GS 110	220	7.678.000	1.689.160.000	7	9.381.500	65.670.500
		16	8.033.000	128.528.000	9	11.255.600	101.300.400
		246	8.333.000	2.049.918.000	7	13.299.500	93.096.500
					7	15.514.400	108.600.800
					6	9.306.600	55.839.600
					4	11.098.200	44.392.800
					5	13.051.800	65.259.000
					3	9.231.400	27.694.200
					2	10.940.200	21.880.400
					2	12.805.000	25.610.000
					6	14.824.000	88.944.000
					7	9.081.600	63.571.200
					9	10.625.400	95.628.600
					10	12.309.600	123.096.000
					5	14.134.800	70.674.000
					5	16.099.500	80.497.500
					6	8.931.500	53.589.000
					3	10.310.600	30.931.800
					2	11.815.100	23.630.200
					2	13.444.400	26.888.800
					4	15.198.500	60.794.000
					3	11.519.200	34.557.600
					6	13.511.500	81.069.000
					2	15.668.800	31.337.600
					4	11.203.800	44.815.200
					1	13.016.000	13.016.000
					5	14.979.600	74.898.000

					5	9,392.900	46,964.500
					2	10,889.000	21,778.000
					5	14,289.200	71,446.000
					18	12,023.400	216,421.200
					3	11,753.000	35,259.000
					4	15,806.000	63,224.00
					10	18,150.500	181,505.000
					17	13,233.400	224,967.800
					26	9,719.700	252,712.200
					37	11,213.400	414,895.800
					7	12,813.600	89,695.200
					5	14,626.800	73,134.000
					15	9,999.800	149,997.000
					3	10,932.800	32,798.400
					4	13,083.500	52,334.000
4	SHOGUN FD 110	420	8,678.000	3,644,760.000	11	10,681.400	117,495.400
		20	9,234.000	184,680.000	3	12,885.200	38,655.600
		412	9,534.000	3,928,008.000	22	15,289.400	336,366.800
					6	17,894.000	107,364.000
					19	10,531.600	200,100.400
					8	12,570.400	100,563.200
					7	14,794.900	103,564.300
					10	17,204.800	172,048.000
					19	10,501.400	199,526.600
					3	12,507.200	412,737.600
					17	14,696.000	249,832.000
					20	17,066.720	341,334.400
					32	19,691.000	627,808.000

					20	10.381.500	207.630.000
					10	12.255.600	122.556.000
					36	14.299.500	514.782.000
					20	16.514.400	330.288.000
					9	18.898.500	170.086.500
					12	10.231.400	122.776.800
					7	11.940.200	83.581.400
					3	13.805.000	41.415.000
					11	15.824.000	174.064.000
					10	17.999.000	179.990.000
					6	13.161.600	78.969.000
					3	15.406.500	46.219.500
					8	17.838.000	142.704.000
					1	12.846.800	12.846.800
					1	17.147.600	17.147.600
					28	13.872.600	388.432.800
					48	16.283.400	781.603.200
					61	19.015.200	1.159.927.200
					17	21.978.000	373.779.000
					13	11.362.900	147.717.700
					34	13.332.400	453.301.600
					36	17.834.800	642.052.800
					24	15.023.100	360.554.400
					11	19.662.000	216.283.100
					33	10.622.300	350.535.900
					20	11.801.000	236.020.000
					12	13.071.200	156.854.400
					31	15.995.000	495.845.00

5	SHOGUN FD 110 R DISC BRAKE	198	9.278.000	1.837.044.000	7	11.461.400	80.229.800
		9	834.000	88.506.000	6	13.863.200	83.179.200
		160	10.134.000	1.621.440.000	9	16.483.700	1148.353.300
					12	19.322.000	231.864.000
					21	11.311.600	237.543.600
					5	13.548.400	67.742.000
					3	15.988.300	47.964.900
					3	18.632.800	55.898.400
					2	11.236.400	22.472.800
					4	13.391.000	53.564.000
					10	15.741.500	157.415.000
					17	18.287.600	310.889.200
					15	21.029.000	315.435.000
					8	11.161.500	89.292.000
					8	13.233.600	105.868.800
					10	15.493.800	154.938.000
					13	17.942.400	233.251.200
					25	20.578.500	514.462.500
					3	11.011.400	33.034.200
					6	12.918.200	77.509.200
					9	14.998.400	134.985.600
			7	17.252.000	120.764.000		
			21	19.679.000	413.259.000		
			2	17.589.800	35.179.600		
			3	14.455.000	43.365.000		
			4	17.095.300	68.381.200		
			2	11.959.400	23.918.800		
			2	16.847.600	33.695.200		

					1	14.139.600	14.139.600
					2	11.734.400	23.468.800
					2	16.105.400	32.210.800
					21	14.796.600	310.728.600
					16	17.386.800	278.188.800
					34	20.323.200	690.988.800
					8	12.248.900	97.991.200
					17	14.526.800	246.955.600
					10	16.967.000	169.670.000
					20	12.118.900	242.378.000
					45	19.142.800	861.426.000
					39	11.988.900	467.567.100
					15	13.986.600	209.799.000
					7	18.553.200	129.872.400
					3	11.366.300	34.098.900
					14	12.701.000	177.814.000
					18	14.138.600	254.494.800
					26	15.678.800	407.648.800
6	SATRIA RU 120 LD	121	9.628.000	1.164.988.000	8	11.556.500	92.452.000
		46	10.718.000	493.028.000	10	13.677.800	136.778.000
		255	10.718.000	2.733.090.000	7	15.992.600	111.948.200
					5	18.498.800	92.494.000
					3	21.198.500	63.595.500
					21	11.541.400	242.369.400
					19	13.646.200	259.277.800
					30	15.942.700	478.281.000
					5	18.430.000	92.150.000
					4	21.109.000	84.436.000

					16	11.466.500	183.464.000
					10	13.488.800	134.888.000
					17	15.695.000	266.815.000
					7	18.084.800	126.593.600
					23	20.658.500	475.145.500
					22	11.316.400	248.960.800
					18	13.174.000	237.132.000
					28	15.200.500	425.614.000
					10	17.395.600	173.956.000
					8	19.759.000	158.072.000
					6	11.166.600	66.999.600
					19	12.859.200	244.324.800
					30	14.705.100	441.153.000
					42	16.705.056	701.612.352
					3	18.859.500	56.578.500
					3	12.883.400	38.650.200
					2	15.265.400	30.530.800
					4	17.864.000	71.456.000
					2	20.679.200	41.358.400
					2	12.733.600	25.467.200
					1	14.950.720	14.950.720
					1	17.369.500	17.369.500
					4	14.635.800	58.543.200
					1	16.874.100	16.874.100
					2	19.299.600	38.599.200
					9	15.048.000	135.432.000
					18	17.453.700	314.166.600
					7	20.180.400	141.262.800

					22	12.724.800	279.945.600
					13	14.886.000	193.518.000
					29	19.826.400	574.965.600
					5	12.594.800	62.974.000
					11	14.616.200	160.778.200
					6	16.781.300	100.687.800
					14	19.235.600	269.298.400
					8	12.464.800	99.718.400
					3	16.361.500	49.084.500
					29	13.577.000	393.733.000
					11	15.178.100	166.959.100
					4	18.867.500	75.470.000
7	SATRIA RU 120 LU	75	10.228.000	767.100.000	8	12.246.500	97.972.000
		11	11.018.000	121.198.000	4	14.466.800	57.867.200
		120	11.018.000	1.322.160.000	7	16.889.300	118.225.100
					3	19.512.800	58.538.400
					3	22.338.500	67.015.500
					11	12.096.400	133.060.400
					8	14.152.000	113.216.000
					5	16.393.900	81.969.500
					5	18.823.600	94.118.000
					9	21.439.000	192.951.000
					2	11.796.500	23.593.000
					8	13.521.800	108.174.400
					6	15.404.000	92.424.000
					4	17.442.800	69.771.200
					3	19.638.500	58.915.500
					1	11.496.600	11.915.500

					5	12.892.200	64.461.000
					12	14.414.100	172.969.200
					7	16.063.200	112.442.400
					2	17.839.500	35.679.000
					3	13.273.400	39.820.200
					2	18.461.600	36.923.200
					5	21.393.200	106.966.000
					6	13.123.600	78.741.600
					2	15.439.600	30.879.200
					1	17.966.200	17.966.200
					2	12.823.400	25.646.800
					4	14.809.400	59.237.600
					2	14.179.800	28.359.600
					3	15.986.400	47.959.200
					1	17.943.600	17.943.600
					8	13.154.800	105.238.400
					28	15.455.800	432.762.400
					7	17.921.800	125.452.600
					13	20.716.000	269.308.000
					11	13.102.800	144.130.800
					19	15.348.000	291.612.000
					23	17.753.700	408.335.100
					34	12.842.800	436.655.200
					16	14.807.800	236.924.800
					10	19.300.000	193.000.000
					23	14.027.000	322.621.000
					14	15.712.700	219.977.800
					9	17.518.400	157.665.600

					5	19.595.000	97.975.00
8	A 100 Xi	143	8.128.000	1.162.304.000	35	9.846.600	344.631.000
		28	8.804.000	246.512.000	11	11.737.200	129.109.200
		102	8.804.000	898.008.000	9	13.799.400	124.194.600
					5	16.033.200	80.166.000
					4	18.439.500	73.758.000
					20	9.816.400	196.328.000
					17	11.674.000	198.458.000
					8	13.700.500	109.604.000
					3	15.895.600	47.686.800
					12	18.259.000	219.108.000
					13	9.666.600	125.665.800
					16	11.359.200	181.747.200
					4	13.205.100	52.820.400
					4	15.205.200	60.820.800
					13	17.359.500	225.673.500
					3	10.695.400	32.086.200
					2	12.775.600	25.551.200
					5	15.045.100	75.225.500
					1	17.503.600	17.503.600
					4	12.460.800	49.843.200
					3	14.550.600	43.651.800
					2	16.814.400	33.628.800
					3	19.252.500	57.757.500
					32	10.469.100	335.011.200
					16	12.262.200	196.195.200
					47	14.183.700	666.633.900
					19	10.443.100	198.418.900

					13	14.100.100	183.301.300
					8	10.313.100	82.504.800
					15	11.938.200	179.073.000
					10	13.679.400	136.794.000
					9	15.652.800	140.875.200
					9	17.800.500	160.204.500
9	TS 125 ER	4	12.598.000	50.392.000	1	18.172.800	18.172.800
		8	12.875.000	103.000.000	2	21.357.600	42.715.200
		12	12.875.000	154.500.000	1	18.014.800	18.014.800
					2	15.027.600	30.055.200
					1	20.615.400	20.615.400
					2	23.774.400	47.548.800
					1	18.466.600	18.466.600
					2	21.167.100	42.334.200
					2	17.802.600	35.605.200
					3	23.643.600	70.930.800
					6	17.668.000	106.008.000
					4	20.330.500	81.322.000
					1	23.347.600	23.347.600
					3	17.397.600	52.192.800
					5	22.758.000	113.790.000
					3	25.857.000	77.571.000
10	RGR 150 SS	2	16.578.000	33.156.000	1	23.242.200	23.242.200
		5	16.979.000	94.895.000	2	31.176.000	62.352.000
		15	16.979.000	254.685.000	2	35.619.000	71.238.000
					1	20.572.700	20.572.700
					1	28.838.300	28.838.300
					2	33.510.800	67.021.600

					1	24,368.400	24,368.400
					1	38,092.500	38,092.500
					1	20,422.900	20,422.900
					1	24,211.900	24,211.000
					1	28,343.800	28,343.800
					1	32,820.400	32,820.400
					3	23,448.200	70,344.600
					7	31,114.400	217,800.800
					2	23,313.000	46,626.000
					4	19,963.600	79,854.400
					2	26,622.100	106,488.400
11	GSX 250	2	19,135.000	57,405.000	2	24,068.200	48,136.400
					1	29,915.200	29,915.200
					1	26,388.600	26,388.600
TOTAL		3,657	-	32,388,464.000	3,608	-	52,297,461.560

Lampiran 12

Tabel.X
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
PT Agung Automoll

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	TOYOTA COROLLA						
	• 1.8 XLi	19	191.300.000	3.634.700	-	-	-
	• 1.8 MANUAL	26	213.460.000	5.549.960	-	-	-
	• 1.8 OTOMATIS	3	228.000.000	684.000	-	-	-
2	TOYOTA SOLUNA						
	• 1.5 Sei	10	105.800.000	1.058.000.000	-	-	-
	• 1.5 GLi MANUAL	21	126.500.000	2.656.500.000	-	-	-
	• 1.5 GLi OTOMATIS	6	137.500.000	825.000.000	-	-	-
3	KIJANG MINIBUS C. PENDEK	143	86.050.000	12.305.150.000			
	• 5X				2	101.108.750,0	202.217.500,0
					1	110.445.175,0	110.445.175,0
					1	92.482.237,5	92.482.237,5
					3	100.033.125,0	300.099.375,0
					2	98.957.500,0	197.915.000,0
	2	106.960.150,0	213.920.300,0				

	• 55X	86	114.675.000	9.862.050.000	2	122.587.575,0	245.175.150,0
					1	131.876.250,0	131.876.250,0
					4	123.906.337,5	495.625.350,0
					6	134.743.125,0	808.458.750,0
					3	147.185.362,5	441.556.087,5
					5	121.268.812,5	606.344.062,5
					2	121.928.193,8	243.856.387,6
					1	130.442.812,5	130.442.812,5
	• 56X	38	127.880.000	4.859.440	2	150.259.000	300.518.000
					4	138.174.340	552.697.360
					3	147.062.000	4410186.000
					5	136.703.720	683.518.600
					4	135.233.100	540.932.400
4	KIJANG MINIBUS C. PANJANG • 5X	32	87.800.000	2.806.400.000	2	94.759.850	189.519.700
					1	103.047.500	103.047.500
					1	112.562.950	112.562.950
					6	94.255.575	565.533.450
					2	110.787.025	221.574.050
					2	93.751.300	187.502.600
					2	98.662.500	197.325.000
	• LSX	7	116.470.000	815.290.000	2	125.845.835,0	251.691.670,0
					1	136.852.250,0	136.852.250,0
					1	135.396.375,0	135.396.375,0
					3	125.176.132,5	375.528.397,5
					2	144.772.210,0	289.544.420,0
					1	124.506.430,0	124.506.430,0

	• LGX A/T	3	140.980.000	422.940.000	1 1 1 2	152.328.890 165.651.500 175.238.140 149.086.350	152.328.890 165.651.500 175.238.140 298.172.700
5	CAMRY 2.2	-	-	-	2 2 2 2	352.382.500 384.921.650 320.593.100 341.286.200	704.765.000 769.843.000 641.186.200 682.572.400
TOTAL		394	-	45.479.430.000	92	-	13.219.609.720

Lampiran 13

Tabel.XI
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
UD. Mertha Buana

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	ASTREA STAR						
	• 1992	1	3.900.000	3.900.000	1	5.464.000	5.464.000
	• 1993	-	-	-	2	5.222.000	10.444.000
					1	6.312.000	6.272.000
	• 1994	-	-	-	3	5.424.000	16.272.000
	• 1997	1	5.250.000	5.250.000	1	6.846.000	6.846.000
		-			1	7.504.000	7.504.000
2	HONDA ASTREA PRIMA						
	• Th 1990	-	-	-	1	6.332.000	6.332.000
		-	-	-	1	5.852.000	5.852.000
	• Th 1991	1	4.750.000	4.750.000	1	5.550.000	5.550.000
		-	-	-	1	6.672.000	6.672.000
3	HONDA BLACK ASTREA IMPRESSA						
	• Th 1996	-	-	-	1	6.842.000	6.842.000
		-	-	-	1	7.316.000	7.316.000
	• Th 1997	1	7.000.000	7.000.000	2	7.684.000	15.368.000
		-	-	-	1	7.450.000	7.450.000
		-	-	-	1	8.234.000	8.234.000
	• Th 1998	-	-	-	1	8.972.000	8.972.000

4	HONDA GL PRO • Th 1987	-	-	-	1	5.225.000	5.225.000
		-	-	-	1	8.964.000	4.864.000
		-	-	-	1	5.880.000	5.880.000
5	HONDA TIGER 2000 • Th 1994 • Th 1995 • Th 1996 • Th 1997	2	9.000.000	18.000.000	-	-	-
		1	9.600.000	9.600.000	-	-	-
		-	-	-	1	9.874.000	9.874.000
		1	10.300.000	10.300.000	1	11.260.000	11.260.000
		1	11.500.000	11.500.000	1	12.880.000	12.880.000
		1	12.700.000	12.700.000	-	-	-
6	TORNADO GS 110 • Th 1994 • Th 1995 • Th 1996	1	4.500.000	4.500.000	1	5.116.000	5.116.000
		-	-	-	1	5.200.000	5.200.000
		1	5.150.000	5.150.000	1	5.626.000	5.626.000
7	TORNADO GX 110 • Th 1994 • Th 1995 • Th 1996 • Th 1997	-	-	-	1	4.600.000	4.600.000
		-	-	-	1	5.002.000	5.002.000
		-	-	-	1	5.684.000	5.684.000
		1	4.850.000	4.850.000	1	5.664.000	5.664.000
		-	-	-	1	5.300.000	5.300.000
		2	5.600.000	11.200.000	1	5.492.000	5.492.000
8	SUZUKI RGR 150 SS • Th 1991 • Th 1992 • Th 1993 • Th 1994	-	-	-	1	5.648.000	5.648.000
		-	-	-	1	5.858.000	5.858.000
		1	6.000.000	6.000.000	1	6.896.000	6.896.000
		1	7.150.000	7.150.000	1	7.350.000	7.350.000
		1	7.800.000	7.800.000	1	-	-

	• Th 1995	1	8.250.000	8.250.000	1	8.604.000	8.604.000
	• Th 1996	1	9.000.000	9.000.000	1	9.452.000	9.452.000
	• Th 1997						
9	SATRIA						
	• Th 1997	-	-	-	1	8.250.000	8.250.000
		-	-	-	2	7.604.000	15.208.000
	• Th 1998	1	7.900.000	7.900.000	1	7.950.000	7.950.000
		-	-	-	1	8.623.000	8.623.000
10	SUZUKI RC 100						
	• Th 1987	-	-	-	1	3.850.000	3.850.000
					1	3.780.000	3.780.000
	• Th 1988	-	-	-	2	4.246.000	8.492.000
	• Th 1989	-	-	-	1	4.334.000	4.334.000
		-	-	-	1	4.952.000	4.952.000
	• Th 1990	-	-	-	1	4.560.000	4.560.000
	• Th 1991	-	-	-	1	4.806.000	4.806.000
	• Th 1992	-	-	-	2	4.664.000	9.628.000
	• Th 1993	-	-	-	3	4.890.000	14.670.000
11	SUZUKI KRISTAL						
	• Th 1994	-	-	-	1	4.226.000	4.226.000
		-	-	-	1	4.126.000	4.126.000
12	SUZUKI SHOGUN						
	• Th 1996	-	-	-	2	6.596.000	13.192.000
					1	7.826.000	7.826.000
	• Th 1997	-	-	-	2	7.440.000	14.880.000
		-	-	-	1	7.115.000	7.115.000
		-	-	-	1	7.666.000	7.666.000
TOTAL		21	-	154.800.000	67	-	430.739.000

Lampiran 14

Tabel.XII
Total Penjualan Secara Tunai dan Angsuran Tahun 1999
UD. Japan Motor

No	Tipe Kendaraan	Penjualan Tunai			Penjualan Angsuran		
		Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Jumlah (unit)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	New RC 100 Dt Bravo	3	7.562.000	22.686.000	2	10.010.400	20.020.800
		2	6.953.000	13.906.000	1	8.409.000	8.409.000
		-	-	-	2	8.289.100	16.578.200
		-	-	-	3	11.856.800	35.570.400
		-	-	-	5	12.654.600	63.273.000
		-	-	-	3	10.565.600	31.696.800
		-	-	-	2	9.008.300	18.016.600
		-	-	-	1	11.814.100	11.814.100
		-	-	-	1	9.561.200	9.561.200
		2	Tornado 6X 100	3	7.378.000	22.134.000	1
-	-			-	2	8.931.400	17.862.800
-	-			-	4	10.766.600	43.066.400
-	-			-	2	8.766.500	17.533.000
-	-			-	1	11.712.900	11.712.900
4	8.021.000			32.084.000	2	11.272.400	22.544.800
-	-			-	4	15.126.800	60.507.200
-	-			-	2	11.002.600	22.005.200
-	-			-	1	14.536.000	14.536.000
-	-			-	2	12.449.300	24.898.600
3	New Tornado 65 110	2	8.333.000	16.666.000	3	9.306.600	27.919.800

					2	10.940.200	21.880.400
					2	9.231.400	18.462.800
					4	10.310.600	41.242.400
					6	15.514.400	93.086.400
					2	9.979.700	19.959.400
					2	11.753.000	23.506.000
					1	13.653.200	13.653.200
					3	11.213.400	33.640.200
					3	12.813.600	38.440.800
4	Satria RU 120 LD	3	10.718.000	32.154.000	1	11.316.400	11.316.400
					2	13.174.000	26.348.000
					2	15.695.000	31.390.000
					3	11.556.500	34.669.500
					2	12.859.200	25.718.400
					1	14.705.100	14.705.100
					1	18.430.000	18.430.000
					2	15.048.000	30.096.000
					3	17.453.700	52.361.100
					1	17.202.000	17.202.000
					4	12.594.800	12.594.800
					3	14.616.200	43.848.600
					1	14.345.800	14.345.800
5	Satria RU 120 LU	5	10.228.000	51.140.000	1	11.496.600	11.496.600
					2	14.152.000	28.304.000
					2	16.393.900	32.787.800
					3	14.466.800	43.400.400
					1	19.512.800	19.512.800
					1	15.754.800	15.754.400

					1	21,393.200	21,393.200
					1	12.823.400	12.823.400
					2	13.102.800	26.205.600
					2	15.348.000	30.696.000
					2	14.027.000	28.054.000
6	Shogun FD 110 R	-	-	-	2	13.791.800	27.583.600
					1	16.396.400	16.396.400
					5	13.602.800	68.014.000
					3	15.862.700	47.588.100
					2	11.362.900	22.725.800
					3	15.442.900	46.328.700
					1	15.023.100	15.023.100
					1	17.245.200	17.245.200
7	Shogun FD 110 R Disc Brake	2 2	9.834.000 10.134.000	19.668.000 20.268.000	1	17.589.800	17.589.800
					1	12.034.300	12.034.300
					2	14.796.600	29.593.200
					2	16.967.000	33.934.000
					1	14.256.400	14.256.400
					3	13.986.600	41.959.800
					2	16.127.400	32.254.800
8	Rgr 150 SS	-	-	-	1	28.040.900	28.040.900
					1	27.041.900	27.041.900
					1	19.963.600	19.963.600
9	GSX 250	-	-	-	1	24.068.200	24.068.200
TOTAL		26	-	230.706.000	-		1.974.918.700

DEWA MOTOR

Jl. Kargo Permai No.6 Denpasar – Bali

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

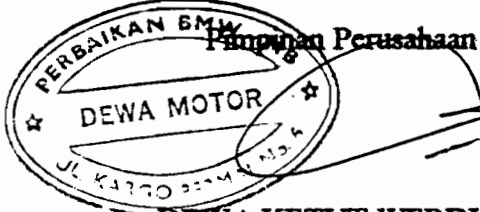
Pimpinan perusahaan DEWA MOTOR, di Jalan Kargo Permai No.6 Denpasar – Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I G.A. PUSPA DEWI A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

Betul-betul telah melakukan penelitian di DEWA MOTOR, di Jalan Kargo Permai No.6 Denpasar – Bali yang dilaksanakan Juli – Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba perusahaan".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Denpasar – Bali
Pada tanggal 20 Oktober 2000

Pimpinan Perusahaan

DEWA KETUT WERDIARTA

KHUSUS BMW MOTOR

Jl. Soka No. 54 Denpasar – Bali

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Pimpinan perusahaan KHUSUS BMW MOTOR, di Jalan Soka No.54 Denpasar – Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I G.A. PUSPA DEWI A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

Betul-betul telah melakukan penelitian di KHUSUS BMW MOTOR, di Jalan Soka No.54 Denpasar – Bali, yang dilaksanakan Juli – Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba perusahaan".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Denpasar – Bali
Pada tanggal 21 Agustus 2000



WIJAYA MOTOR

Jl. Imam Bonjol No.2 Denpasar – Bali

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Pimpinan perusahaan WIJAYA MOTOR, di Jalan Imam Bonjol No. 2 Denpasar – Bali menerangkan bahwa :

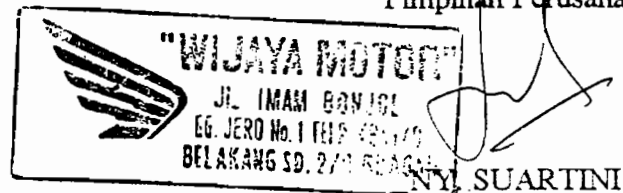
N a m a : I G.A. PUSPA DEWI A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

Betul-betul telah melakukan penelitian di WIJAYA MOTOR, di Imam Bonjol No.2 Denpasar – Bali yang dilaksanakan Juli – Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba perusahaan".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Denpasar – Bali
Pada tanggal 25 Agustus 2000

Pimpinan Perusahaan



MADE FERRY MOTOR

Jl. Patimura No.24 Denpasar – Bali

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Pimpinan perusahaan MADE FERRY MOTOR, di Jalan Patimura No.24 Denpasar – Bali menerangkan bahwa :

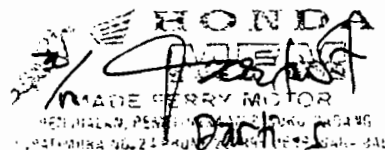
N a m a : I G.A. PUSPA DEWI A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

Betul-betul telah melakukan penelitian di MADE FERRY MOTOR, di Jalan Patimura No.24 Denpasar – Bali yang dilaksanakan Juli – Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba perusahaan".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Denpasar – Bali
Pada tanggal 29 Agustus 2000

Pimpinan Perusahaan



HONDA
MADE FERRY MOTOR
Jl. Patimura No. 24 Denpasar - Bali

Surat Keterangan Penelitian

Pimpinan perusahaan UD. Japan Motor di Singaraja, Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I. G. A. Puspa Dewi A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi.
NIM : 962114192.
NIRM : 960051121303120171.

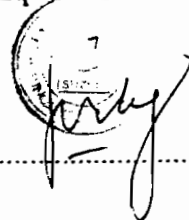
Betul - betul telah melakukan penelitian di UD. Japan Motor, Singaraja - Bali yang dilaksanakan pada bulan Agustus - Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "**Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan**".

Demikian Surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. -

Dikeluarkan di Singaraja-Bali

Pada tanggal : 12 Oktober 2000.

Pimpinan Perusahaan



Surat Keterangan Penelitian

Pimpinan perusahaan UD. Merta Bhuna Motor di Singaraja, Bali menerangkan bahwa :

N a m a : L. G. A. Puspa Dewi A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi.
NIM : 962114192.
NIRM : 960051121303120171.

Betul - betul telah melakukan penelitian di UD. Merta Bhuna Motor, Singaraja - Bali yang dilaksanakan pada bulan Agustus - Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan".

Demikian Surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. -

Dikeluarkan di Singaraja-Bali

Pada tanggal : 12 Oktober 2000.

Pimpinan Perusahaan



Surat Keterangan Penelitian

Pimpinan perusahaan Toko Enam Tiga Motor di Singaraja, Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I. G. A. Puspa Dewi A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi.
NIM : 962114192.
NIRM : 960051121303120171.

Betul - betul telah melakukan penelitian di Toko Enam Tiga Motor, Singaraja - Bali yang dilaksanakan pada bulan Agustus - Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "**Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan**".

Demikian Surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya -

Dikeluarkan di Singaraja-Bali

Pada tanggal : 12 Oktober 2000.

Pimpinan Perusahaan



Surat Keterangan Penelitian

Pimpinan perusahaan UD. Astina Motor di Singaraja, Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I. G. A. Puspa Dewi A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi.
NIM : 962114192.
NIRM : 960051121303120171.

Betul - betul telah melakukan penelitian di UD. Astina Motor, Singaraja - Bali yang dilaksanakan pada bulan Agustus - Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "**Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan**".

Demikian Surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. -

Dikeluarkan di Singaraja-Bali

Pada tanggal : 12 Oktober 2000.

Pimpinan Perusahaan


I. G. A. Puspa Dewi A.
UD. Astina Motor
JALAN IMAM BONJOL NO. 83
TELP. (0362) 28488
SINGARAJA



**AGUNG
AUTOMALL**

AUTHORIZED TOYOTA MAIN DEALER

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

**Pimpinan perusahaan AGUNG AUTOMALL AUTHORIZED TOYOTA MAIN DEALER
Jl. HOS. Cokroaminoto No.47 Denpasar – Bali menerangkan bahwa :**

N a m a : LG.A. PUSPA DEWI A.
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
NIM : 962114192
NIRM : 960051121303120171

**Betul-betul telah melakukan penelitian di AGUNG AUTOMALL AUTHORIZED TOYOTA
MAIN DEALER Jl. HOS. Cokroaminoto No.47 Denpasar – Bali, yang dilaksanakan Juli –
Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul "Analisis
Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode
Penjualan Tunai terhadap Laba Perusahaan".**

**Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.**

**Dikeluarkan di Denpasar – Bali
Pada tanggal 21 Agustus 2000**

Pimpinan Perusahaan

PT. AGUNG AUTOMALL

W. SUMA
CA

W. SUMA

Authorized Dealer Honda

P.T. Denpasar Agung Indah Motor

Jl. Hayam Wuruk 10 Denpasar

Telp. (0361) 232636, 227777 4 (Lines), Fax. 224070

Penjualan Bengkel Suku Cadang

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
~~~~~

Pimpinan perusahaan PT. DENPASAR AGUNG INDAH MOTOR di Denpasar Bali menerangkan bahwa :

N a m a : I.G.A PUSPA DEWI A.  
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Akuntansi  
NIM : 962114192  
NIRM : 960051121303120171

Betul - betul telah melakukan peneliian di PT. DENPASAR AGUNG INDAH MOTOR, Denpasar - Bali yang dilaksanakan pada bulan Agustus - Oktober 2000 dalam rangka menyusun laporan skripsi dengan judul " ANALISIS PERBANDINGAN PENGARUH PENGGUNAAN METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

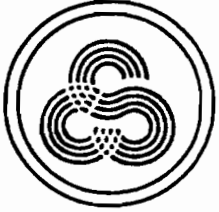
Dikeluarkan di Denpasar - Bali  
-----

Pada Tanggal : 01 Oktober 2000

Pimpinan Perusahaan

PT. DENPASAR AGUNG INDAH MOTOR  
JULI 1999  
DENPASAR, BALI

420 8200 1200



# PT. CAHAYA SURYA BALI INDAH

SUZUKI MOTORCYCLE DIVISION

Jl. Thamrin No. 25 Telp. (0361) 431926 - 423975 Fax. (0361) 421909

Denpasar - Bali

## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Dengan ini saya menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : I Gusti Ayu Puspa Dewi Anggraeni  
Nim : 9621141192  
Nirm : 960051121303120171  
Fakultas : Fakultas Ekonomi Sanata Darma Yogyakarta

Memang benar telah melakukan penelitian pada perusahaan kami dalam rangka mencari data dalam menyelesaikan study dalam penyusunan skripsi dengan judul : Analisa perbandingan pengaruh penggunaan metode penjualan angsuran dan metode penjualan tunai terhadap laba perusahaan .Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, Maret 2001  
PT.Cahaya Surya Bali Indah

**PT. CAHAYA SURYA BALI INDAH**

**S. E. C. D.**

**Raymond Iskandar, SE. MBA**  
Manager Marketing



# WINDO BALI SAKTI

SUZUKI MOTORCYCLE DIVISION

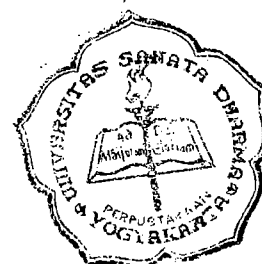
Jl. Gatot Subroto No. 74 Tohpati Telp. (0361) 461490, 461491 Fax 461490  
DENPASAR - BALI



## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Herwindo WS.  
Umur : 27 tahun  
Jabatan : Direktur  
Perusahaan : WINDO BALI SAKTI  
Alamat : Jl. Gatot Subroto 74 Tohpati Denpasar



Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa,

Nama : I Gusti Ayu Puspa Dewi Anggraeni  
N.I.M. : 962114192  
N.I.R.M. : 960051121303120171  
Fakultas : Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Darma  
Yogyakarta.

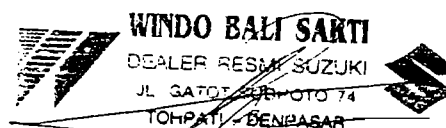
Memang benar telah melakukan penelitian pada perusahaan kami, dalam rangka mencari data guna penyusunan skripsi sebagai syarat dalam menyelesaikan study, dengan judul

“ Analisa Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan ”.

Demikian surat keterangan ini kami buat sesuai dengan hal yang sebenarnya untuk selanjutnya dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 14 Maret 2001

WINDO BALI SAKTI



Herwindo WS  
Direktur