

## **ABSTRAK**

# **ANALISIS PERBANDINGAN METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN STUDI KASUS PADA PT. SUMBER BUANA MOTOR DEALER RESMI KAWASAKI CABANG JALAN GODEAN KM. 4 NO. 18 YOGYAKARTA**

**M. Hening Sukmowati**  
**Universitas Sanata Dharma**  
**Yogyakarta**  
**2003**

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui apakah metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai, (2) untuk mengetahui apakah total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: permasalahan pertama (1) menghitung total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai bulanan selama 12 bulan, (2) melakukan uji hipotesis, (3) menarik kesimpulan, permasalahan kedua (1)menghitung total penjualan angsuran dan total penjualan tunai bulanan selama 12 bulan, (2)melakukan uji hipotesis, (3) menarik kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa (1) metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai, (2) total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai.

## **ABSTRACT**

# **A COMPARISON ANALYSIS OF THE CONTRIBUTION OF INSTALMENT SALES METHOD AND CASH SALES METHOD TO COMPANY PROFIT A CASE STUDY AT SUMBER BUANA MOTOR Ltd. MAIN DEALER KAWASAKI BRANCH GODEAN STREET KM.4 NO. 18 YOGYAKARTA**

**M. Hening Sukmowati  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2003**

The research purposes were (1) to observe whether instalment sales method gave higher profit than cash sales method, (2) to observe whether total instalment sales bigger than total cash sales.

The analysis of data was conducted by: for the first research problem (1) counting total profit of instalment sale and total profit of cash sales, monthly for 12 consecutive months, (2) conducting hypothesis test, (3) drawing a conclusion. For the second research problem (1) counting total instalment sales and total cash sales, monthly for 12 consecutive months, (2) conducting hypothesis test, (3) drawing a conclusion.

The conclusion of the research were (1) instalment sales method gave higher profit than cash sales method, (2) total instalment sales was higher than total cash sales.