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

SKRIPSI

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

Oleh:

M. Hening Sukmowati

NIM : 982114135

NIRM : 980051121303120134

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003

Skripsi

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

Oleh:

M. Hening Sukmowati

NIM : 982114135

NIRM : 980051121303120134

Telah disetujui oleh.

Pembimbing I

Tanggal 8 September 2003

Ir. Drs. Hansiadi Y.H, M.Si., Ak.

Pembimbing II

Tanggal 23 September 2003

Drs. G. Anto Listianto, M.SA., Ak.

Skripsi

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

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

M. Hening Sukmowati

NIM : 982114135

NIRM : 980051121303120134

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 10 Desember 2003

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Drs. Y.P. Supardiyono, M. Si., Ak.	.....
Sekretaris	Drs. G. Anto Listianto, M.SA., Ak.	.....
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si., Ak.	.....
Anggota	Drs. G. Anto Listianto, M.SA., Ak.	.....
Anggota	Drs. P. Rubiyatno, M.M.	.....

Yogyakarta, 23 Desember 2003

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan

Drs. Hg. Susento TW., M.S.

People will get only what they seek
Choose your goal carefully
Know what you like
And what you do not like
Be critical about what you cannot do well
Choose a career or lifestyle that interests you
And work hard to make it a success
But also have fun in what you do
Be honest with people and help them if you can
But do not depend on anyone to make life easy
Or happy for you (only you can do that for
Your self)
Be strong and decisive
But remain sensitive
Regard your family, and the idea of a family
As the basis for support and love

Understand who you are
And what you want in life
Before sharing your life with someone
When you are ready to enter a relationship
Make sure that the person is worthy of
Everything you are physically and mentally

Strive to achieve all that you want
Find happiness in everything you do
Love with your entire being
Love with an inhibited soul
Make a triumph
Of every aspect
Of your life
(Susan Polis Schutz)

Kupersembahkan Karya Sederhana ini untuk:

Yesus dan Bunda Maria di Surga

Bapak, Ibu, Mas Widi, Awan

and my little Ofan, you're my inspirations.....

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 8 Desember 2003

Penulis,

M. Hening Sukmowati

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.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kuhaturkan kepada Allah Bapa di Surga atas segala rahmat dan karunia-Nya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Suatu proses panjang telah penulis lewati dalam penyusunan skripsi ini dan melibatkan banyak pihak yang memberikan bantuan, dukungan, dan bimbingan. Untuk semua itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dengan tulus kepada:

1. Bapak Drs. HG. Suseno TW, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Ibu Fr. Reni Retno Anggraini, S.E, M.Si., Ak., selaku Kepala Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
3. Bapak Ir. Drs. Hansiadi YH, M.Si., Ak., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan bantuan dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. G. Anto Listianto, M.SA., Ak., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyusun skripsi.
5. Bapak Ant. Diksa Kuntara S.E atas bimbingan, saran dan masukan terhadap skripsi ini.
6. A. Heri Nugroho S.pd., terima kasih ya mas atas nasehat, saran dan diskusinya.

7. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma yang telah mengajari penulis banyak hal serta memberikan pelayanannya selama penulis belajar di Fakultas Ekonomi.
8. Bapak Hermana Sunarka, S.E., selaku Kepala Cabang PT. Sumber Buana Motor Cabang Jalan Godean yang bersedia meluangkan waktu ditengah kesibukan melayani konsumen. Juga mbak Titis yang selalu senyum dan sabar menemani, thanks aquanya ya....
9. Bapak dan Ibu yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materiil serta curahan kesabaran dan cinta yang takkan ada hentinya. Kakakku mas Widi yang selalu memberi dukungan dan menyemangati penulis, besok tak ganti beliin pulsa ya?
10. Awan dan Ofan yang membuat hari-hari penulis terasa lebih hidup, thanks for being parts of my life.
11. For my beloved friend "Yuli" (982114145), I hope you see this from heaven, God always bless you forever. Juga buat temenku Intan yang telah setia menemani penulis baik dikala suka maupun duka, "Kapan kita ke mall lagi?"
12. Temen-temen Akuntansi B 98: Adek, Ika, Anik, Ester, Didik, Sigit, Khotib, Aji, Mawar, Wahyu, Joko, Bon-Bon, Timbul, Yogi, Lis, Dwi, Pelec, Berta n Tina, kapan kita party lagi?
13. Anak-anak kost Wuluh: Heru, Joko, Wawan serta Gaplek, thanks atas bantuannya ya... kapan nih lulusnya?

14. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah begitu banyak membantu penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Namun penulis berharap karya yang sederhana ini dapat memberikan sedikit manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, Desember 2003

Penulis

M. Hening Sukmowati

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL..... i

HALAMAN PERSETUJUAN..... ii

HALAMAN PENGESAHAN..... iii

HALAMAN PERSEMBAHAN..... iv

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA..... v

ABSTRAK..... vi

ABSTRACK..... vii

KATA PENGANTAR..... viii

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL..... xv

DAFTAR GAMBAR..... xvi

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Rumusan Masalah..... 3

C. Batasan Masalah..... 3

D. Tujuan Penelitian..... 4

E. Manfaat Penelitian..... 4

F. Sistematika Penulisan..... 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... 7

A. Laba..... 7

1. Pengertian Laba..... 7

2. Tujuan Pelaporan Laba..... 7

B. Piutang..... 8

1. Pengertian Piutang..... 8

2. Klasifikasi Piutang..... 8

C. Penjualan Tunai..... 9

1. Pengertian Penjualan Tunai..... 9

2. Kelebihan Metode Penjualan Tunai..... 10

3. Pengaruh Metode Penjualan Tunai terhadap Laba..... 10

D. Penjualan Angsuran..... 10

1. Pengertian Penjualan Angsuran..... 10

2. Tujuan Penjualan Angsuran..... 11

3. Masalah Non Akuntansi dalam Penjualan Angsuran..... 11

4. Masalah Akuntansi yang berhubungan dengan Penjualan Angsuran..... 13

5. Kelebihan Penjualan Angsuran..... 17

6. Kekurangan Penjualan Angsuran..... 18

7. Pengaruh Metode Penjualan Angsuran terhadap Laba.... 18

E. Hipotesis 18

BAB III METODE PENELITIAN..... 20

A. Jenis Penelitian..... 20

B. Tempat dan Waktu Penelitian..... 20

C. Subyek dan Obyek Penelitian..... 20

D. Teknik Pengumpulan Data..... 21

E. Teknik Analisis Data..... 21

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN..... 27

A. Gambaran Umum Perusahaan..... 27

1. Sejarah berdirinya Perusahaan..... 27

2. Lokasi Perusahaan..... 28

B. Struktur Organisasi..... 29

C. Personalia..... 33

1. Tenaga Kerja..... 33

2. Jam Kerja..... 34

3. Sistem Upah Karyawan..... 34

4. Fasilitas dan Tunjangan..... 35

D. Metode Penjualan..... 35

1. Metode Penjualan Tunai..... 35

2. Cash Tempo..... 35

3. Metode Penjualan Angsuran..... 36

E. Jenis-jenis Kendaraan..... 37

F. Pemasaran..... 37

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN..... 39

A. Analisis Data..... 39

B. Pengujian Hipotesis..... 41

1. Pengujian Hipotesis 1..... 41

2. Pengujian Hipotesis 2..... 44

C. Pembahasan..... 46

1. Total Laba Penjualan Angsuran dan Laba Penjualan Tunai..... 46

2. Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai.. 48

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....

A. Kesimpulan..... 50

B. Keterbatasan Penelitian..... 50

C. Saran..... 51

DAFTAR PUSTAKA..... 52

LAMPIRAN..... 54

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel IV.1 Tenaga Kerja PT. SUMBER BUANA MOTOR..... 34

Tabel IV.2 Harga Sepeda Motor..... 37

Tabel V.1 Ringkasan Total Laba Penjualan Angsuran dan Total Laba Penjualan Tunai..... 40

Tabel V.2 Ringkasan Total Penjualan Angsuran dan Total Penjualan Tunai..... 41

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar III.1	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	23
Gambar III.2	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	25
Gambar IV.1	Struktur Organisasi.....	30
Gambar V.1	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	43
Gambar V.2	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	46

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Perkembangan industri sepeda motor pada dasa warsa terakhir ini sangat pesat sesuai dengan perkembangan teknologi di dunia otomotif, sehingga tidak mengherankan jika persaingan dalam industri ini berlangsung sangat ketat dan harga yang ditawarkanpun menjadi kompetitif (Rulijanto, 2000:85). Dalam persaingan yang sangat ketat ini, para produsen harus dituntut untuk selalu mengikuti perkembangan pasar dimana konsumen dihadapkan pada berbagai alternatif pilihan produk yang ditawarkan. Munculnya berbagai merk sepeda motor menyebabkan produsen sepeda motor berusaha untuk mendapatkan simpati dari konsumen supaya tetap berminat pada produknya dan tidak berpaling pada produk lain.

Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba secara maksimal. Untuk itu diperlukan suatu strategi agar tujuan tersebut tercapai. Penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan disamping pembelian. Dengan adanya penjualan yang makin meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat (Husnan, 1996:129).

Karena ketatnya persaingan penjualan sepeda motor serta pencapaian target penjualan oleh perusahaan, maka serangkaian kebijakan perlu diterapkan oleh perusahaan. Ada dua metode penjualan yang diterapkan yaitu penjualan angsuran dan penjualan tunai. Penjualan angsuran adalah penjualan barang

dagang atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur (Widayat & Wibowo, 1991:1). Metode penjualan angsuran merupakan metode yang lebih banyak dipilih oleh konsumen karena cukup dengan sejumlah uang muka maka dapat memanfaatkan barang yang dibutuhkan terlebih dahulu baru kemudian dalam jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada konsumen.

Untuk mengurangi atau menghindarkan kemungkinan kerugian yang terjadi, faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh penjual antara lain besarnya pembayaran pertama *(down payment)*, jangka waktu pembayaran, serta besarnya pembayaran angsuran periodik (Yunus & Harnanto, 1981:110). Selain itu, penjualan angsuran juga dilaksanakan dengan perjanjian-perjanjian yang diadakan penjual dan pembeli dengan syarat-syarat tertentu misalnya pembayaran angsuran dilakukan dengan pemotongan gaji untuk mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran (Suparwoto, 1999:168).

Metode penjualan tunai merupakan metode penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah barang yang diperjualbelikan diserahkan dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Metode ini kurang begitu diminati karena pembeli harus menyediakan uang dalam jumlah yang besar untuk mendapatkan barang tersebut.

Dalam kebijakan penjualan angsuran perusahaan telah merencanakan untuk memperoleh laba melalui pembayaran bunga atas angsuran pokoknya sehingga metode untuk meningkatkan laba adalah metode penjualan angsuran. Metode penjualan tunai juga mendatangkan laba tetapi proporsinya tidak sebesar

penjualan angsuran karena disamping kurang begitu diminati oleh pembeli, metode ini tidak ada unsur pembayaran bunga. Begitu barang diserahkan dan uang diterima maka transaksi penjualan selesai.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengambil topik skripsi **"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).**

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian diatas penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai?
2. Apakah total penjualan angsuran lebih besar jika dibandingkan dengan total penjualan tunai?

C. BATASAN MASALAH

Untuk membatasi lingkup permasalahan maka:

1. Laba yang dihitung adalah laba dari penjualan tunai perusahaan dan laba dari penjualan angsuran yang melalui *avalist* serta *leasing*. Penjualan *leasing* dari sudut pandang konsumen merupakan penjualan angsuran sehingga peneliti memasukkannya sebagai penjualan angsuran.

2. Total laba yang dimaksud yaitu total laba penjualan angsuran /bulan dan total penjualan tunai/bulan berurutan selama 12 bulan sampel.
3. Dasar pengakuan laba yang dipakai dalam penjualan angsuran (*avalist dan leasing*) adalah laba diakui pada saat terjadinya penjualan *(accrual basis).*

D. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan:

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 jika debiandingkan dengan total penjualan tunai.

E. MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Perusahaan

   Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dalam pelaksanaan kebijakan penjualan angsuran dan penjualan tunai serta penentuan langkah-langkah pengembangannya dalam rangka meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Mahasiswa

   Penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan dan wawasan serta pembanding antara teori yang didapat dengan praktek.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang pengertian laba, piutang, penjualan angsuran, penjualan tunai, pengaruh metode penjualan angsuran terhadap laba serta pengaruh metode penjualan tunai terhadap laba.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini memberikan penjelasan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, letak perusahaan, struktur organisasi, personalia, metode penjualan, jenis-jenis kendaraan, serta pemasaran.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai hasil penelitian tentang total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai serta total penjualan angsuran dan total penjualan tunai.

BAB VI KESIMPULAN

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan keterbatasan penelitian serta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. L A B A

1. Pengertian Laba

Pengertian laba secara umum adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya (Chariri & Ghozali, 2001:300). Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

IAI memiliki pengertian sendiri mengenai *income*. IAI justru tidak menerjemahkan *income* dengan istilah laba, tetapi dengan istilah penghasilan. Dalam Konsep Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan, (IAI, 1994) mengartikan *income* (penghasilan) sebagai berikut:

> Penghasilan *(income)* adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan dan penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.(paragraph.70)

2. Tujuan Pelaporan Laba

Salah satu tujuan pelaporan keuangan adalah memberikan informasi keuangan yang dapat menunjukkan prestasi perusahaan dalam menghasilkan laba. Dengan konsep yang selama ini digunakan, diharapkan para pemakai laporan dapat mengambil keputusan ekonomi yang tepat sesuai kepentingannya.

Informasi laba digunakan untuk memenuhi berbagai tujuan. Tujuan pelaporan laba adalah untuk menyediakan informasi yang bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan (Chariri & Ghozali, 2001:304). Pihak-pihak yang berkepentingan itu antara lain manajer, investor, kreditur, instansi pemerintah, organisasi nir laba serta pemakai lainnya (Yusup, 1994:6).

B. PIUTANG

1. Pengertian Piutang

Piutang adalah klaim terhadap pihak lain agar pihak lain tersebut membayar sejumlah uang atau jasa dalam waktu paling lama 1 tahun atau periode yang lebih lama dari satu tahun (Machfoedz, 1985:63). Dengan kata lain piutang merupakan tagihan kepada pihak lain yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa untuk membayar sejumlah uang atau jasa dalam kurun waktu tertentu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Klasifikasi Piutang

Sesuai dengan jenis terjadinya transaksi, piutang dapat dikelompokkan sebagai berikut (Machfoedz, 1985:64):

a. Piutang dagang atau piutang usaha *(Accounts Receivable)*

Piutang dagang atau piutang usaha adalah jenis piutang yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, sesuai tujuan utama didirikannya perusahaan.

b. Piutang Wesel

Piutang Wesel adalah piutang yang didasari atas kesanggupan tertulis dari si penerima kredit untuk membayar sejumlah uang tertentu atas permintaan pada suatu tanggal yang telah ditetapkan.

c. Piutang Lain-lain

Adalah piutang yang tidak termasuk dalam piutang dagang dan piutang wesel, yang timbul bukan karena penjualan barang atau jasa secara kredit atau bukan karena kesanggupan formal dari penerima kredit untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu.

Termasuk jenis piutang ini adalah:

1). Tuntutan atau klaim kepada pihak lain akibat adanya peristiwa tertentu (klaim asuransi, klaim akibat hilangnya barang, klaim kepada pegawai akibat kesalahannya).

2). Piutang pendapatan (deviden, bunga, sewa).

3). Piutang kepada pegawai karena perusahaan memberikan pinjaman kepada pegawai.

C. PENJUALAN TUNAI

1. Pengertian Penjualan Tunai

Tidak ada istilah yang menguraikan secara khusus pengertian penjualan tunai. Penjualan tunai adalah sistem penjualan dimana pembayaran harus dilakukan segera setelah penyerahan barang (Fess &

Niswonger, 1983:101). Transaksi yang terkait dalam penjualan barang dagangan tunai atau per kas ini masih sederhana yaitu mendebet perkiraan kas dan mengkredit perkiraan hasil penjualan.

2. Kelebihan Metode Penjualan Tunai

   a. Perusahaan telah menerima manfaat ekonomi pada periode terjadinya penjualan karena dapat secara langsung menikmati laba dari hasil penjualan.
   b. Resiko yang ditanggung kecil karena barang segera diserahkan setelah pembeli membayar sejumlah uang kepada penjual.
   c. Sistem pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan relatif sederhana sehingga tidak memerlukan perhitungan khusus untuk mencatat terjadinya penjualan.
   d. Perputaran modal sangat singkat begitu penjualan terjadi karena perusahaan dapat segera memperoleh kembali modal yang dikeluarkan (Puspa, 2001:11).

3. Pengaruh Metode Penjualan Tunai terhadap Laba

   Metode penjualan tunai memberi pengaruh langsung terhadap laba. Perusahaan dapat segera mengakui laba dari penjualan tunai sehingga modal dapat kembali. Perputaran modal yang cepat dapat digunakan oleh perusahan untuk melakukan kegiatan yang sama atau dialihkan pada kegiatan lain (Puspa, 2001:13).

D. PENJUALAN ANGSURAN

1. Pengertian Penjualan Angsuran

   Ada beberapa definisi yang berbeda tentang penjualan angsuran antara lain:

   a. Penjualan Angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga pembayaran

(diberikan *down payment*) dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran (Yunus & Harnanto, 1981:109).

b. Penjualan Angsuran *(Installment Sales)* adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, dimasa yang akan datang (Suparwoto, 1991:67).

c. *An Installment Sales is a sale of real or personal property or services which provides for a series of payments over a period of months or years (Meighs et al, 1995:167).*

Dari berbagai pengertian tersebut, penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dalam suatu periode tertentu.

2. Tujuan Penjualan Angsuran

Di dalam menjalankan usahanya, perusahaan melakukan kebijakan penjualan angsuran disamping penjualan tunai untuk meningkatkan omzet penjualan dimana perusahaan sudah mempertimbangkan untung ruginya dengan membandingkan laba kotor yang diperoleh dari setiap penjualan. Tujuan penjualan angsuran secara umum adalah untuk meningkatkan volume penjualan, yang pada akhirnya juga akan meningkatkan laba perusahaan (Suparwoto, 1992:167).

3. Masalah Non Akuntansi dalam Penjualan Angsuran

Masalah non akuntansi yang utama adalah bagaimana cara untuk menekan (mengurangi) resiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya dapat menjadi seminimal mungkin.

Usaha untuk mengurangi resiko dapat dilakukan dengan beberapa cara yang dapat dikelompokkan menjadi 3 yaitu (Suparwoto, 1992:167):

a. Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran

   Usaha untuk mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran dapat dilakukan beberapa cara:

   1). Penjualan angsuran dilakukan secara selektif

   2). Penjualan angsuran dilakukan dengan persetujuan atau sepengetahuan atasan pembeli.

   3). Pembayaran angsurannya dilakukan dengan pemotongan gaji.

b. Menyediakan perlindungan hukum kepada penjual

   Secara hukum penjual dapat dilindungi dengan cara membuat perjanjian jual-beli angsuran yang isinya antara lain:

   1). Perjanjian penjualan bersyarat *(conditional sales contract)*

   2). Menggunakan bukti pemilikan sebagai jaminan kredit *(transfer of title with property subject to lienor mortage)*

   3). Menjaminkan pada pihak ketiga *(transfer of title to trustee)*

   4). Perjanjian beli sewa *(lease-purchase arrangement)*

c. Menyediakan perlindungan ekonomi kepada penjual

   Agar pembatalan pembelian angsuran tidak terjadi maka:

   1). Uang muka harus cukup besar.

   2). Jangka waktu angsuran jangan terlalu panjang

   3). Angsuran cukup besar

4. Masalah Akuntansi yang berhubungan dengan Penjualan Angsuran

Masalah Akuntansi yang berhubungan dengan penjualan angsuran dapat dikelompokkan menjadi 4 yaitu (Suparwoto, 1992:169):

a. Masalah yang berhubungan dengan pengakuan laba kotor

Dasar pengakuan laba kotor yang dapat dipakai di dalam penjualan angsuran ada 2 yaitu (Suparwoto, 1992:170):

1). Dasar Penjualan *(Sales Basis atau Accrual Basis)*

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum. Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut ini terpenuhi yaitu:

a). Jangka waktu pembayaran relatif pendek.

b). Biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan angsuran, termasuk biaya penagihan dan biaya lain dapat ditaksir secara relatif teliti.

c). Kemungkinan terjadinya pembatalan sangat kecil.

2). Dasar Kas

Menurut dasar kas ini laba kotor atas penjualan angsuran baru diakui apabila pembayaran dari piutang penjualan angsuran sudah diterima. Penerimaan kas tersebut terdiri dari pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran atas laba kotor. Perlakuan terhadap penerimaan piutang penjualan angsuran tersebut ada 3 metode yaitu:

a). Harga pokok kemudian laba kotor.

b). Laba kotor kemudian harga pokok.

c). Harga pokok dan laba kotor secara proporsional (metode penjualan angsuran).

b. Masalah yang berhubungan dengan perhitungan bunga dan angsuran

Kebijakan pembayaran bunga secara periodik pada umumnya dilakukan dengan 4 cara yaitu (Yunus & Harnanto, 1981:132):

1). Bunga periodik diperhitungkan dari sisa harga kontrak pada setiap awal periode angsuran *(long end interest)*

Pada cara ini beban bunga yang diperhitungkan berdasar jangka waktu yang sama untuk setiap angsuran, misal 1 bulan. Akan tetapi sebagai titik tolak perhitungan bunga dipakai saldo harga kontrak pada setiap awal periode angsuran yang bersangkutan, sehingga jumlahnya akan berkurang dari angsuran yang satu dengan angsuran yang berikutnya.

2). Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar atas dasar jangka waktu angsuran yang bersangkutan *(short end interest)*

Metode ini merupakan kebalikan dari metode yang pertama. Pada metode ini bunga diperhitungkan dari besarnya angsuran yang tetap jumlahnya, sedangkan jangka waktunya selalu dihitung dari permulaan ditandatanganinya atau berlakunya

perjanjian sampai dengan saat pembayaran angsuran yang bersangkutan.

3). Pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama, dimana di dalamnya sudah diperhitungkan angsuran pokok dan bunga *(anuitet)*

Cara menghitung jumlah anuitet ini mempergunakan bantuan rumus matematik dengan terlebih dahulu mencari anuitetnya. Rumus faktor anuitet adalah sebagai berikut:

$$A = \frac{1 - \frac{1}{(1+n)^n}}{i}$$

Keterangan:

A = Anuitet

i = Tingkat bunga

n = Jangka waktu berlakunya kontrak penjualan angsuran

$\frac{1}{(1+i)^n}$ = Nilai Tunai *(Present Value)*

Apabila sudah diketahui faktor anuitetnya, maka jumlah pembayaran cicilannya dihitung sebagai berikut:

$$\text{Jumlah pembayaran angsuran} = \frac{\text{Sisa Harga Kontrak}}{\text{Faktor Anuitet}}$$

4). Bunga secara periodik diperhitungkan berdasar dari sisa harga kontrak

Pada cara ini tidak banyak menimbulkan persoalan yang rumit karena bunga cukup ditentukan sekali saja selanjutnya pembayaran bunga pada setiap angsuran adalah sama besarnya.

c. Masalah yang berhubungan dengan tukar tambah

Yang dimaksud tukar tambah disini adalah apabila penjual menyerahkan barang-barang baru dengan perjanjian angsuran, sedang pembayaran pertama *(down payment)* dari pembeli berupa penyerahan barang-barang bekas, yang dinilai atas dasar perjanjian yang telah diadakan antar pihak penjual dan pembeli (Yunus & Harnanto, 1981:128).

Bagi penjual meskipun ia sudah terikat dengan perjanjian penjualan angsuran yang telah dibuat tetapi untuk lebih aman dan hati-hati, maka barang yang diterima dari pertukaran tadi harus dinilai kembali dengan memperhatikan kemungkinan adanya perbaikan-perbaikan serta suatu tingkat laba pada umumnya yang diharapkan dari penjualan kembali barang bekas tersebut. Dalam hal ini terhadap barang yang diterima harus dicatat sebesar harga penilaian, yang dianggap sebagai *cost (estimated cost)*. Sedang jumlah harga barang yang diterima menurut tawar menawar dalam perjanjian *(trade-in)*, bukan merupakan *"cost"* tetapi merupakan harga pertukarannya.

d. Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran

Apabila pembeli gagal untuk memenuhi kewajibannya seperti yang tercantum di dalam surat perjanjian penjualan angsuran, maka barang-barang yang bersangkutan ditarik dan dimiliki oleh penjual. Dalam hal ini pencatatan yang harus dilakukan dalam buku penjual akan menyangkut (Yunus & Harnanto, 1981:129):

1). Pencatatan pemilikan kembali barang dagangan.

2). Menghapuskan saldo piutang penjualan angsuran atas barang - barang tersebut.

3). Menghapuskan saldo laba kotor yang belum direalisasi atas penjualan angsuran yang bersangkutan dan,

4). Pencatatan keuntungan atau kerugian karena pemilikan kembali barang-barang tersebut.

5. Kelebihan Penjualan Angsuran

Kelebihan dari penjualan angsuran yaitu metode ini menarik daya beli. Hanya dengan sejumlah uang tertentu yang disebut uang muka *(down payment)* maka konsumen dapat menikmati langsung barang yang diinginkan. Sedangkan uang muka yang ditawarkan oleh perusahaan sendiri bermacam-macam, sehingga pembeli dapat memilih sesuai dengan keinginan mereka (Yunus & Harnanto, 1981:110).

6. Kekurangan Penjualan Angsuran

Kekurangan dari metode penjualan angsuran ini antara lain:

a. Resiko tidak tertagihnya piutang cukup tinggi
b. Pencatatan akuntansinya kompleks karena ada perhitungan bunga, angsuran, pokok pinjaman dan piutang penjualan angsuran.
c. Perputaran modal menjadi lambat karena jangka waktu pelunasan lama.
d. Laba atau manfaat ekonomi dari penjualan angsuran tidak bisa dirasakan sepenuhnya karena laba yang direalisir didasarkan pada seberapa besar angsuran yang diterima.
e. Resiko kerugian yang ditimbulkan karena adanya pembatalan penjualan angsuran, tukar tambah dan penurunan nilai uang (Puspa ,2001).

7. Pengaruh Metode Penjualan Angsuran terhadap Laba

Metode penjualan angsuran merupakan metode untuk meningkatkan laba karena di dalam metode tersebut selain pengembalian harga pokok serta pengakuan laba kotor juga diperhitungkan adanya unsur pendapatan bunga (Ratnaningsih, 1993:128). Pada saat pembeli membayar angsurannya, sudah termasuk beban bunga yang harus disetor kepada perusahaan.

E. HIPOTESIS

1. Metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai karena metode penjualan angsuran ini lebih menarik minat beli konsumen. Selain itu dalam metode penjualan angsuran banyak ditawarkan alternatif harga angsuran yang bervariasi, besarnya pembayaran pertama *(down payment)* serta jangka

waktu angsurannya (Yunus & Harnanto,1981:110). Berdasar uraian diatas, maka penulis membuat hipotesis sebagai berikut:

Ha = Metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai.

2. Dengan adanya volume penjualan yang meningkat maka laba yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat (Suparwoto, 1992:67). Volume penjualan yang meningkat akan mengakibatkan total penjualan juga akan meningkat. Berdasar uraian diatas, penulis juga membuat hipotesis yang kedua yaitu:

Ha = Total penjualan angsuran lebih besar jika dibandingkan dengan total penjualan tunai.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang telah dilaksanakan adalah studi kasus pada PT. SUMBER BUANA MOTOR, Dealer Resmi Kawasaki Cabang Jalan Godean Km. 4 No.18 Yogyakarta.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat : PT. SUMBER BUANA MOTOR Dealer Resmi Kawasaki Cabang Jalan Godean Km. 4 No. 18 Yogyakarta, Telp. (0274) 543555.

b. Waktu : 2 Juni – 2 Juli 2003.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

a. Kepala Cabang *(Branch Manager)*

b. *Counter Sales*

c. Administrasi

d. *Salesman*

2. Obyek Penelitian

a. Laba/unit untuk masing-masing jenis kendaraan,

b. Total laba untuk penjualan tunai, *leasing* dan *avalist*,

c. Harga jual masing-masing kendaraan,

d. Total penjualan untuk tunai, *leasing* dan *avalist.*

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

   Yaitu dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait antara lain tentang sejarah berdirinya perusahaan, jumlah tenaga kerja, jenis kendaraan yang dijual dan lain-lain.

2. Dokumentasi

   Yaitu dengan melihat dokumen atau catatan yang berkait dengan laba/unit kendaraan, volume kendaraan yang terjual, harga jual, struktur organisiasi, daftar harga kendaraan dan lain-lain.

E. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan pertama maka langkah yang harus ditempuh antara lain:

1. Menghitung total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai bulanan selama 12 bulan berurutan:

   Total laba/ bulan = laba/unit x volume penjualan

2. Melakukan uji hipotesis dengan langkah sebagai berikut:

   a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji:

      $H_o : \mu_1 \leq \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba sama atau lebih kecil jika dibandingkan dengan penjualan tunai

      $H_a : \mu_1 > \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan tunai

b. Menentukan taraf signifikansi (α)

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = n1+n2-2

c. Menentukan t tabel

T tabel dapat dilihat dengan menggunakan dasar taraf signifikansi (α) dan derajat kebebasan (df) n1+n2-2

d. Melakukan uji hipotesis dengan uji statistik t

$$t_o = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{(n_1 + n_2 - 2)}}\sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Keterangan:

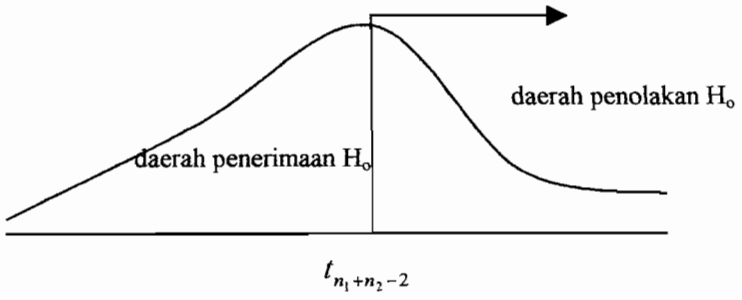
t_o	=	t hitung
$\bar{X}_1$	=	rata-rata X_1
$\bar{X}_2$	=	rata-rata X_2
n_1	=	sampel untuk X_1
n_2	=	sampel untuk X_2
S_1^2	=	standar deviasi X_1
S_2^2	=	standar deviasi X_2

e. Menentukan kriteria pengujian hipotesis:

H_o diterima jika $t_o \leq t_{n_1+n_2-2}$

H_o ditolak jika $t_o > t_{n_1+n_2-2}$

Gambar III.1
Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis



f. Mengambil Keputusan

Membandingkan t hitung dengan t tabel untuk mengambil keputusan dengan kriteria sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_o diterima. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_o ditolak atau H_a diterima.

3. Menarik Kesimpulan

Jika Ho diterima maka metode penjualan angsuran menghasilkan laba sama atau lebih kecil jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai. Jika Ho ditolak maka metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai.

Untuk menjawab permasalahan kedua maka langkah yang ditempuh antara lain:

1. Menghitung total penjualan angsuran dan total penjualan tunai bulanan selama 12 bulan berurutan:

   Total penjualan/bulan = harga jual x volume penjualan

2. Melakukan uji hipotesis dengan langkah sebagai berikut:

   a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji:

      $H_o : \mu_1 \leq \mu_2$ Total penjualan angsuran sama atau lebih kecil daripada total penjualan tunai

      $H_a : \mu_1 > \mu_2$ Total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai

   b. Menentukan taraf signifikansi (α)

      Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = n1+n2-2

   c. Menentukan t tabel

      T tabel dapat dilihat dengan menggunakan dasar taraf signifikansi (α) dan derajat kebebasan (df) n1+n2-2

   d. Melakukan uji hipotesis dengan uji statistik t

$$t_o = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{(n_1 + n_2 - 2)}}\sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Keterangan:

t_o = t hitung

$\bar{X}_1$ = rata-rata X_1

$\overline{X}_2$ = rata-rata X_2

n_1 = sampel untuk X_1

n_2 = sampel untuk X_2

S_1^2 = standar deviasi X_1

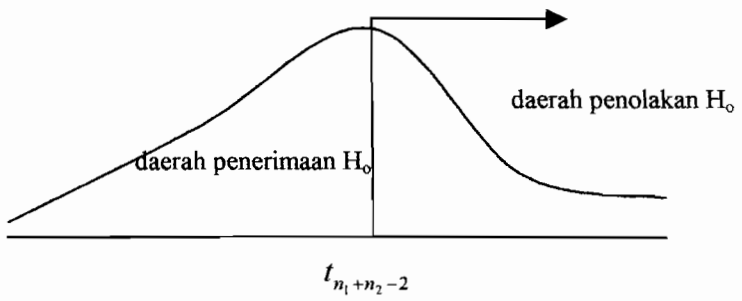
S_2^2 = standar deviasi X_2

e. Menentukan kriteria pengujian hipotesis:

H_o diterima jika $t_o \leq t_{n_1+n_2-2}$

H_o ditolak jika $t_o > t_{n_1+n_2-2}$

Gambar III.1
Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesis



f. Mengambil Keputusan

Membandingkan t hitung dengan t tabel untuk mengambil keputusan dengan kriteria sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_o diterima. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_o ditolak atau H_a diterima.

4. Menarik Kesimpulan

Jika Ho diterima maka total penjualan angsuran sama atau lebih kecil jika dibandingkan dengan total penjualan tunai. Jika Ho ditolak maka total penjualan angsuran lebih besar jika dibandingkan dengan total penjualan tunai.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah berdirinya Perusahaan

PT. SUMBER BUANA MOTOR merupakan *main dealer* sepeda motor Kawasaki area Yogya , Solo dan Banyumas yang sebelumnya *main dealer* dipegang oleh PT. INDRA SEKAWAN. Karena dinilai kurang baik, maka *main dealer* ini diambil kepemilikannya oleh PT. SUMBER BUANA MOTOR yang merupakan *group* dari PT. SUMBER BARU MOTOR. PT. SUMBER BUANA MOTOR didirikan oleh Hendra Gunawan dan Eka Hendrawan pada awal Februari 2001 dengan akte pendirian Nomor 34 Tanggal 15 Februari 2001 dari notaris Thomas Santoso Gunawan SH. Perusahaan ini berkantor pusat di Jalan Magelang No. 61 Yogyakarta dengan modal awal sekitar 1 milyar rupiah.

Untuk memperluas usaha PT. SUMBER BUANA MOTOR mempunyai banyak Cabang serta Sub Cabang (Sentral). Ada 7 cabang dan 9 Sentral di wilayah Yogya, Solo dan Banyumas. Salah satu Cabang yang ada di wilayah Yogya barat yaitu PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean yang mulai beroperasi pada tanggal 1 April 2002. Luas tanah yang dipakai yaitu 500 m^2. Kegiatan yang dilakukan oleh PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean ini meliputi *Sale* (Penjualan), *Service* (Pemeliharaan), serta *Spareparts* (Suku Cadang).

2. Lokasi Perusahaan

PT. SUMBER BUANA MOTOR terletak di Jalan Godean Km.4 No. 18 Yogyakarta, telp (0274) 543555 (Hunting). Lokasi ini dipilih karena adanya berbagai pertimbangan, yaitu:

a. Pertimbangan Transportasi

Letak PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean yang berada di jantung kota Yogyakarta khususnya bagian barat akan memudahkan konsumen disekitar wilayah tersebut untuk dapat dijangkau, serta menghemat waktu dan biaya yang dikeluarkan tanpa harus ke PT. SUMBER BUANA MOTOR Pusat yang ada di Jalan Magelang.

b. Pertimbangan Peningkatan Pelayanan

Dengan lokasi yang strategis maka diharapkan PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean dapat lebih meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, baik kegiatan pembelian, perawatan maupun perbaikan.

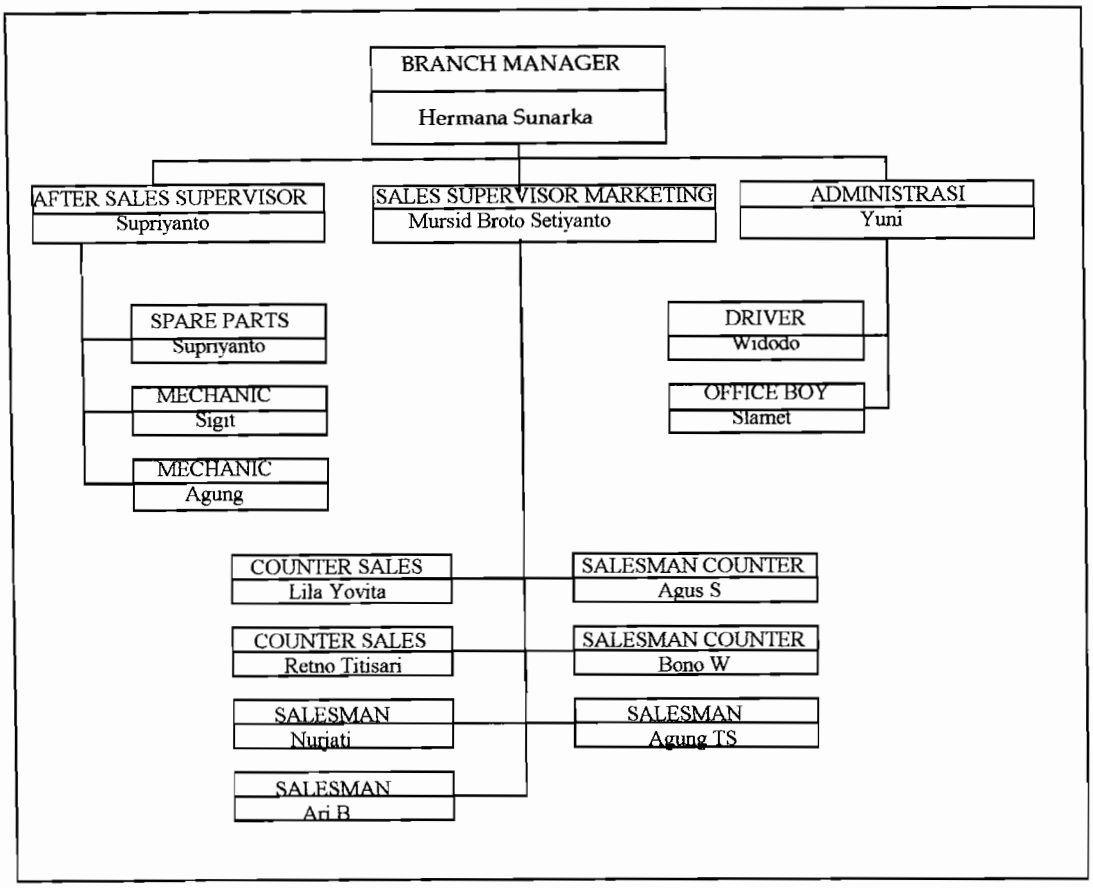
c. Pertimbangan Kemajuan Usaha

Di daerah sekitar PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean banyak sekali *dealer* sepeda motor sehingga memungkinkan terjadinya persaingan. Dengan pelayanan yang memuaskan diharapkan terjadi kemajuan usaha sehingga tujuan perusahaan tercapai.

B. Struktur Organisasi

Sejalan dengan usaha untuk meningkatkan kemampuan dan fungsinya, perusahaan memerlukan sarana usaha seperti organisasi. Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antar bagian–bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi menspesifikasi pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda-beda tersebut dihubungkan sampai batas tertentu dan menunjukkan tingkat spesialisasi kegiatan kerja. Struktur organisasi juga menunjukkan hierarki dan wewenang organisasi, serta memperlihatkan hubungan pelaporannya. Bentuk struktur organisasi pada PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean tidak terlalu mendetail dan hubungan antar *staff* lebih fleksibel. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT. SUMBER BUANA MOTOR
Jalan Godean



Sumber: PT. SUMBER BUANA MOTOR

Berikut ini akan dijelaskan tugas, wewenang, dan tanggungjawab dari masing – masing bagian:

a. Kepala Cabang *(Branch manager)*

1). Melakukan aktivitas pengendalian terhadap operasional cabang secara keseluruhan.

2). Bertanggungjawab atas hubungan perusahaan yang bersifat keluar / ekstern.

3). Bertanggung jawab atas maju mundurnya perusahaan

4). Melakukan koordinasi dengan *staff* dalam rangka mencapai tujuan yang hendak dicapai.

b. *After Sales Supervisor*

1) Bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional bengkel

2) Mengawasi kerja mekanik.

3) Menerima catatan dan laporan uang masuk dari *service* dan *spareparts.*

c. *Spareparts*

1) Menyediakan *spareparts*

2) Membuat nota tagihan *spareparts* ke konsumen, dan melaporkan ke *After Sales Supervisor.*

3) Menerima uang dari penjualan *spareparts* dan menyerahkan ke *After Sales Supervisor.*

d. *Mechanics*

1) Melakukan servis kendaraan.

2) Melakukan *test drive* kendaraan baru, memeriksanya sebelum dikirim ke konsumen.

e. *Sales Supervisor Marketing*

1) Bertanggung jawab atas kinerja *sales*

2) Mengecek aplikasi permohonan konsumen beserta kelengkapannya dan mengirim ke kantor pusat.

3) Membantu konsumen untuk pelunasan maju untuk diteruskan ke *Branch manager.*

f. Counter Sales

1) Melayani setiap konsumen yang datang ke *showroom*, serta menjelaskan tentang produk, harga serta syarat-syarat yang dibutuhkan.
2) Membantu pengisian aplikasi *(sales order)* bila terjadi transaksi.
3) Menerima aplikasi permohonan beserta kelengkapannya dan melaporkan ke bagian administrasi.
4) Menjelaskan isi perjanjian, denda keterlambatan, proses pengambilan STNK & BPKB pada konsumen.

g. Salesman

1) Mencari *channel*, konsumen dan langganan sebanyak-banyaknya.
2) Membantu pengisian aplikasi *(sales order)* bila terjadi transaksi
3) Menaati peraturan permainan yang telah disepakati bersama dalam menjual kendaraan baik tunai maupun angsuran.

h. Administrasi

1) Membuat administrasi penjualan bila terjadi penjualan, baik tunai maupun angsuran.
2) Menuliskan data konsumen ke buku konsumen cabang.
3) Membuat catatan persediaan perusahaan.
4) Bertanggung jawab keluar masuknya kas cabang, dilaporkan ke *Branch Manager* dan dikirim ke pusat.
5) Membuat laporan keuangan harian, bulanan.
6) Menerima angsuran, uang muka, penjualan, *service* dan *spareparts*.

i. Driver

1) Mengirim kendaraan ke alamat konsumen

2) Melakukan kanvasing dengan *Sales Supervisor Marketing.*

j. Office Boy

1) Bertanggungjawab atas keamanan perusahaan khususnya pada malam hari

2) Mengecek kondisi (situasi) perusahaan di malam hari.

C. Personalia

1. Tenaga Kerja

Penerimaan Karyawan pada PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean berdasarkan kebutuhan tenaga kerja pada waktu itu. Apabila kantor cabang membutuhkan tenaga kerja, maka cabang menghubungi HRD PT. SUMBER BUANA MOTOR Pusat untuk memberitahu tenaga kerja yang dibutuhkan di cabang. Dalam menjalankan usahanya perusahaan mempekerjakan karyawan sejumlah 15 orang terdiri dari 12 pria dan 3 wanita. Adapun perincian untuk masing – masing bagian dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.1
Jumlah Tenaga Kerja PT. SUMBER BUANA MOTOR
Jalan Godean

No	Bagian	Jumlah Karyawan
1.	*Branch Manager*	1 orang
2.	*After Sales Supervisor*	1 orang
3.	*Spareparts*	1 orang
4.	*Mechanics*	2 orang
5.	*Sales Supervisor Marketing*	1 orang
6.	*Counter Sales*	2 orang
7.	*Salesman*	5 orang
8.	Administrasi	1 orang
9.	*Driver*	1 orang
10.	*Office Boy*	1 orang
	Jumlah	15 orang

Sumber: PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean

2. Jam Kerja

Waktu kerja yang diterapkan pada PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean adalah dari hari Senin sampai dengan Sabtu dari pukul 08.30 – 16.30 WIB dengan waktu istirahat jam 12.00 – 13.00 WIB. Untuk bagian keamanan shift II dimulai pukul 16.30 – 08.30 WIB. Khusus hari Minggu *showroom* buka jam 09.00 – 16.00 tetapi hanya karyawan yang piket, terutama *salesman.*

3. Sistem Upah Karyawan

Sistem pemberian upah atau penggajian karyawan yang digunakan oleh perusahaan berdasarkan pada lama bekerja dan tingkat pendidikan. Selain gaji pokok, perusahaan memberi insentif pada karyawan apabila terjadi penjualan, bonus apabila target penjualan terpenuhi serta bonus kompetisi untuk karyawan yang berprestasi.

4. Fasilitas dan Tunjangan

Dalam usaha meningkatkan kesejahteraan karyawan, perusahaan memberikan berbagai macam fasilitas seperti kredit kendaraan pada perusahaan dengan bunga khusus. Selain memberi upah pada karyawan, perusahaan juga memberi tunjangan kesehatan, tunjangan hari raya, serta asuransi jamsostek. Perusahaan juga memberi liburan/rekreasi bagi karyawan.

Untuk meningkatkan volume penjualan dalam rangka persaingan dengan perusahaan lain. PT. SUMBER BUANA MOTOR mengadakan pertemuan rutin untuk seluruh karyawan baik per bagian maupun secara keseluruhan.

D. Metode Penjualan

Dalam meningkatkan volume penjualan barang, metode yang digunakan oleh PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean ada 3 macam, yaitu:

1. Metode Penjualan Tunai

Metode Penjualan tunai dilakukan oleh *staff* penjualan dengan menjual kendaraan secara *cash* / tunai. Konsumen langsung membayar harga yang telah disepakati secara tunai. Transaksi dilakukan tanpa melibatkan pihak luar, cukup antara perusahaan dengan konsumen.

2. *Cash* Tempo

Metode *Cash* Tempo merupakan metode yang diterapkan dimana konsumen harus membayar uang muka minimal 50% dari harga *On the*

Road, dan sisa hutang dilunasi dengan 2 macam cara yaitu 1 bulan tanpa bunga dan maksimal 3 bulan dengan bunga 3% per bulan.

3. Metode Penjualan Angsuran

Ada 2 metode penjualan angsuran yang diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

a). *Avalist*

Dalam metode penjualan ini, konsumen membayar uang muka serta angsuran pada perusahaan. Segala resiko ditanggung oleh perusahaan, misal konsumen tidak mampu membayar angsuran. Perhitungan bunga serta angsuran juga ditetapkan oleh perusahaan. Jangka waktu pelunasannya antara 1- 4 tahun.

b). *Leasing*

Dalam metode penjualan ini, transaksi dilakukan dengan melibatkan pihak luar yang telah dipilih konsumen. Dalam melaksanakan penjualan angsuran perusahaan telah menunjuk perusahaan *leasing* tertentu. Konsumen membayar angsuran pada perusahaan *leasing* dan segala resiko maupun kerugian ditanggung oleh perusahaan *leasing*. Perhitungan bunga dan angsuran ditetapkan oleh perusahaan *leasing* tersebut. Batas tahun motor yang penjualannya melalui *leasing* adalah maksimal 4 tahun yang lalu dari tanggal penjualan motor tersebut

Bagi konsumen *leasing* merupakan penjualan angsuran tetapi bagi perusahaan, *leasing* merupakan penjualan tunai karena *leasing*

membayar tunai perusahaan kemudian konsumen mengangsur secara kontinyu di perusahaan *leasing* tersebut. Perusahaan *leasing* yang ditunjuk oleh perusahaan misalnya PT. ADIRA FINANCE, PT. PARA FINANCE, PT. WOM FINANCE dan lain-lain.

E. Jenis – jenis kendaraan

Jenis- jenis sepeda motor Kawasaki yang ditawarkan serta harga On The Road periode 26 Mei – 30 Juni 2003 adalah adalah:

Tabel IV.2
Harga Sepeda Motor Kawasaki
Periode 26 Mei 2003 – 30 Juni 2003

No.	Jenis Kendaraan	Harga On The Road
1.	Blitz	Rp. 9.990.000
2.	Blitz – R	Rp. 10.990.000
3.	Kaze – E Crystal	Rp. 11.850.000
4.	Kaze – R Crystal	Rp. 12.500.000
5.	Kaze – REK Crystal	Rp. 13.400.000
6.	Ninja 150 C	Rp. 20.800.000
7.	Ninja 150 J	Rp. 22.850.000
8.	Ninja 150 RR	Rp. 29.250.000
9.	Eliminator	Rp. 28.900.000

Sumber: PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean

F. Pemasaran

Dalam usaha memasarkan barangnya, PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean melakukan promosi barang untuk menarik minat beli konsumen. Promosi dilakukan melalui:

1. Iklan surat kabar dan radio
2. Penyelenggaraan pameran pada even – even tertentu, misalnya di Malioboro Mall, Indogrosir, Ramai Family Mall dll.

3. Sponsor – sponsor dalam kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat / organisasi massal.
4. Kanvasing yaitu promosi yang dilakukan oleh *sales* dengan cara membawa sepeda motor Kawasaki yang diletakkan diatas mobil, sehingga diharapkan konsumen melihat, tertarik dan akan membeli produk
5. Pemasangan spanduk, baliho, papan nama, iklan tempel serta brosur.

Kegiatan promosi yang dilakukan menjangkau wilayah – wilayah pemasaran di daerah Yogyakarta barat dan sekitarnya. Segala usaha yang dilakukan perusahaan dalam bidang pemasaran yang didukung dengan berbagai macam cara promosi bertujuan untuk memenuhi target penjualan dalm usaha perusahaan memperoleh keuntungan.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data

Untuk membandingkan total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai maka terlebih dahulu dicari besarnya total laba/bulan baik untuk penjualan angsuran maupun penjualan tunai. Karena besarnya laba/unit untuk penjualan angsuran (*avalist* dan *leasing*) serta penjualan tunai itu sama maka total laba/bulan dihitung dengan cara:

Total laba/bulan = Σ (laba/unit x volume penjualan)

Contoh penghitungan total laba/bulan:

Total laba penjualan tunai bulan Mei '02 = Rp. 2.100.000 x 2

= Rp. 4.200.000

Perhitungan total laba/bulan dapat dilihat secara lengkap pada lampiran 3. Sedangkan ringkasan total laba penjualan angsuran (*avalist* dan *leasing*) serta total laba penjualan tunai dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel V.1
Ringkasan Total Laba Penjualan Angsuran (*Avalist* dan *Leasing*)
dan Total Laba PenjualanTunai

No	Periode	Total Laba Penjualan Angsuran (*Avalist* dan *Leasing*)	Total Laba Penjualan Tunai
1.	Mei '02	7.500.000	4.200.000
2.	Juni '02	21.900.000	9.600.000
3.	Juli '02	20.400.000	8.400.000
4.	Agustus '02	20.400.000	9.900.000
5.	September '02	23.400.000	9.900.000
6.	Oktober '02	30.000.000	8.700.000
7.	November '02	49.800.000	11.700.000
8.	Desember '02	26.400.000	3.900.000
9.	Januari '03	19.800.000	13.200.000
10.	Februari '03	12.600.000	9.600.000
11.	Maret '03	39.000.000	12.900.000
12.	April '03	19.800.000	11.100.000

Sumber: PT SUMBER BUANA MOTOR

Untuk menjawab permasalahan kedua yaitu membandingkan total penjualan angsuran dan total penjualan tunai maka terlebih dahulu dicari besarnya total penjualan/bulan baik untuk penjualan angsuran maupun penjualan tunai. Besarnya total penjualan/bulan dapat dihitung sebagai berikut:

Total penjualan/bulan = Σ (harga jual/unit x volume penjualan)

Contoh penghitungan total pemjualan/bulan:

Total penjualan tunai bulan Mei '02:

= (Rp. 19.700.000x1) + (Rp. 19.650.000x1)

= Rp. 39.350.000

Perhitungan total penjualan/bulan dapat dilihat secara lengkap pada lampiran 4. Sedangkan ringkasan total penjualan angsuran (*avalist* dan *leasing*) serta total penjualan tunai dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel V.2
Ringkasan Total Penjualan Angsuran
(*Avalist* dan *Leasing*) dan Total PenjualanTunai

No	Periode	Total Penjualan Angsuran (*Avalist* dan *Leasing*)	Total Penjualan Tunai
1.	Mei '02	54.250.000	39.350.000
2.	Juni '02	147.350.000	90.400.000
3.	Juli '02	184.500.000	65.950.000
4.	Agustus '02	178.300.000	79.250.000
5.	September '02	175.000.000	86.600.000
6.	Oktober '02	206.500.000	83.525.000
7.	November '02	323.250.000	91.650.000
8.	Desember '02	183.100.000	31.900.000
9.	Januari '03	155.800.000	101.200.000
10.	Februari '03	154.975.000	75.600.000
11.	Maret '03	347.220.000	108.200.000
12.	April '03	200.030.000	95.720.000

Sumber: PT SUMBER BUANA MOTOR

B. Pengujian Hipotesis

1. Pengujian hipotesis 1 (total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai):

Langkah – langkah untuk melakukan pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji:

$H_o : \mu_1 \leq \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba sama atau lebih kecil jika dibandingkan dengan penjualan tunai

$H_a : \mu_1 > \mu_2$ Penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan tunai.

b. Menentukan taraf signifikansi (α)

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = n1+n2-2 = 12+12-2 = 22.

c. Menentukan t_{tabel}

T tabel yang dipergunakan yaitu $t_{0,025}$. Tabel t (pada lampiran 5) menunjukkan bahwa t (0,025;22) adalah 1,717.

d. Melakukan statistik uji

Uji statistik t dilakukan dengan bantuan program *SPSS for windows (Independent sample t test)* yang hasilnya dapat dilihat pada lampiran 1 atau dengan perhitungan sebagai berikut:

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{(n_1 + n_2 - 2)}}\sqrt{\frac{1}{n_2} + \frac{1}{n_2}}}$$

$$t = \frac{24.250.000 - 9.425.000}{\sqrt{\frac{11(11.280.836,526)^2 + 11(2.926.718,6093)^2}{22}}\sqrt{\frac{1}{12} + \frac{1}{12}}}$$

$$t = \frac{14.825.000}{\sqrt{\frac{(1,399829999)^{15} + (9,422249998)^{13}}{22}}\sqrt{0,16666667}}$$

$$t = \frac{14.825.000}{3.364.309,667}$$

$$t = 4,406550368 \approx 4,407$$

e. Menentukan kriteria pengujian hipotesis

Kriteria pengujian hipotesis:

Ho diterima jika $t_{hitung} \leq t_{tabel\ (0,025;22)}$

Ho ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel\ (0,025;22)}$

f. Mengambil Keputusan

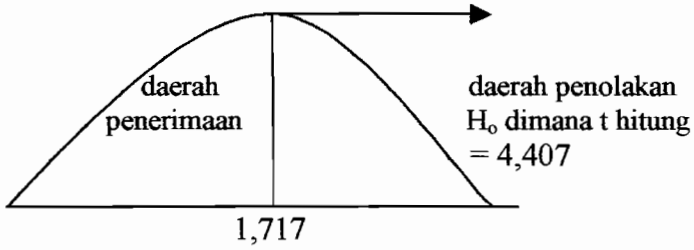
Membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} untuk mengambil keputusan dengan kriteria sebagai berikut:

Ho diterima jika $t_{hitung} \leq 1,717$

Ho ditolak jika $t_{hitung} > 1,717$

Hasil statistik uji 4,407 (t_{hitung}) > 1,717 (t_{tabel}) atau masuk daerah penolakan, sehingga H_o ditolak atau H_a diterima. Atau dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar V.1
Daerah penerimaan dan penolakan Hipotesis
pada pengujian satu sisi dengan sampel kecil



Menarik Kesimpulan:

Berdasarkan analisis diperoleh t_{hitung} (4,407) lebih besar dari t_{tabel} (1,717) atau masuk dalam daerah penolakan. Hal ini menunjukkan bahwa metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai.

2. Pengujian hipotesis 2 (total penjualan angsuran dan total penjualan tunai):

Langkah – langkah untuk melakukan pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis yang akan diuji

$H_o : \mu_1 \leq \mu_2$ Total penjualan angsuran sama atau lebih kecil jika dibandingkan dengan total penjualan tunai

$H_a : \mu_1 > \mu_2$ Total penjualan angsuran lebih besar juka dibandingkan dengan total penjualan tunai.

b. Menentukan taraf signifikansi (α)

Dalam penelitian ini, taraf signifikansinya ditentukan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df) = n1+n2-2 = 12+12-2 = 22.

c. Menentukan t_{tabel}

T tabel yang dipergunakan yaitu $t_{0,025}$. Tabel t (pada lampiran 5) menunjukkan bahwa t (0,025;22) adalah 1,717.

d. Melakukan statistik uji

Uji statistik t dilakukan dengan bantuan program *SPSS for windows (Independent sample t test)* yang hasilnya dapat dilihat pada lampiran 2 atau dengan perhitungan sebagai berikut:

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{(n_1 + n_2 - 2)}}\sqrt{\frac{1}{n_2} + \frac{1}{n_2}}}$$

$$t = \frac{193.000.000 - 79.112.083}{\sqrt{\frac{11(77.373.583,772)^2 + 11(23.287.849,491)^2}{22}}\sqrt{\frac{1}{12} + \frac{1}{12}}}$$

$$t = \frac{113.887.917}{\sqrt{\frac{(6,585338612)^{16} + (5,965563273)^{15}}{22}}\sqrt{0,16666667}}$$

$$t = \frac{113.887.917}{23.325.585,75}$$

$$t = 4,862531923 \approx 4,862$$

e. Menentukan kriteria pengujian hipotesis

Kriteria pengujian hipotesis:

Ho diterima jika $t_{hitung} \leq t_{tabel\ (0,025;22)}$

Ho ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel\ (0,025;22)}$

f. Mengambil Keputusan:

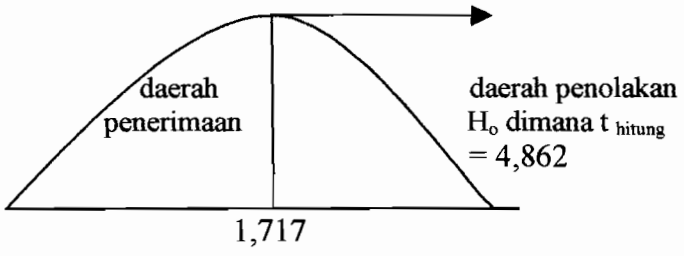
Membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} untuk mengambil keputusan dengan kriteria sebagai berikut:

Ho diterima jika $t_{hitung} \leq 1,717$

Ho ditolak jika $t_{hitung} > 1,717$

Hasil statistik uji 4,862 (t_{hitung}) > 1,717 (t_{tabel}) atau masuk daerah penolakan, sehingga H_o ditolak atau H_a diterima. Atau dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar V.1
Daerah penerimaan dan penolakan Hipotesis
pada pengujian satu sisi dengan sampel kecil



Menarik Kesimpulan:

Berdasarkan analisis diperoleh t_{hitung} (4,862) lebih besar dari t_{tabel} (1,717) atau masuk dalam daerah penolakan. Hal ini menunjukkan bahwa total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai.

B. Pembahasan

1. Total Laba Penjualan Angsuran dan Total Laba Penjualan Tunai

Berdasarkan hasil analisis data serta uji hipotesis yang telah dilakukan antara total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai diperoleh hasil bahwa metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai. Hal ini dapat diketahui dari uji t yang telah dilakukan dimana nilai t_{hitung} (4,407) > t_{tabel} (1,717) sehingga H_o ditolak atau H_a diterima.

Faktor-faktor yang menyebabkan metode penjualan angsuran menghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai adalah:

a. Volume Penjualan

Volume penjualan angsuran (*avalist* dan *leasing*) lebih besar daripada volume penjualan tunai. Hal ini terjadi karena penjualan angsuran menarik minat beli konsumen karena menawarkan uang muka *(down payment)*, jangka waktu pelunasan serta jumlah angsuran yang bervariasi (Yunus & Harnanto, 1981:110). Dengan adanya volume penjualan yang besar maka laba yang akan diperoleh juga akan lebih besar karena untuk menghitung total laba baik untuk penjualan angsuran maupun penjualan tunai diperoleh dengan cara mengalikan laba/unit dengan volume kendaraan yang terjual. Sedangkan volume penjualan angsuran lebih besar daripada volume penjualan tunai. Hal ini menyebabkan laba yang diperoleh untuk penjualan angsuran akan lebih besar daripada laba penjualan tunai.

b. Dasar Pengakuan Laba Kotor

Karena laba/unit untuk penjualan angsuran langsung diakui pada saat terjadinya penjualan maka besarnya total laba diperoleh dengan cara mengalikan volume penjualan dengan laba/unit. Sehingga dapat dikatakan bahwa dasar pengakuan laba kotor yang dianut oleh perusahaan yaitu laba diakui pada saat penjualan sehingga laba langsung diakui seluruhnya pada saat transaksi penjualan, walau hak milik atas barang masih berada di tangan penjual (Ratnaningsih, 1993:126). Berbeda halnya jika laba kotor diakui secara proporsional, maka setiap penerimaan kas dari piutang penjualan angsuran terdiri dari 2 unsur, yaitu pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran atas laba kotor sehingga laba kotor tidak

diakui secara keseluruhan tetapi berdasarkan proporsi laba yang diterima. Untuk kondisi yang sama meskipun volume penjualan angsuran besar tapi jika pengakuan labanya menggunakan metode proporsional maka laba yang diterima akan kecil.

2. Total penjualan angsuran dan total penjualan tunai

Untuk menjawab permasalahan kedua apakah total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai dilakukan pula uji t terhadap total penjualan baik yang tunai maupun yang angsuran. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan untuk uji statistik antara total penjualan angsuran dan total penjualan tunai diperoleh hasil bahwa total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai. Hal ini dapat diketahui dari uji t yang telah dilakukan dimana t_{hitung} (4,862) > t_{tabel} (1,717) sehingga H_o ditolak atau H_a diterima.

Faktor yang menyebabkan total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai yaitu volume penjualan. Volume penjualan angsuran lebih besar daripada volume penjualan tunai karena ada 2 metode penjualan angsuran yang diterapkan oleh perusahaan yaitu *avalist* dan *leasing*. Keduanya merupakan jenis metode penjualan angsuran yang berbeda jika ditinjau dari segi perusahaan tetapi dari segi konsumen keduanya merupakan metode penjualan angsuran karena konsumen harus membayar angsuran secara rutin baik ke perusahaan yang melalui *avalist* maupun yang melalui *leasing*. Volume penjualan yang besar menyebabkan jumlah rupiah yang diterima oleh

perusahaan juga akan besar. Ini berarti penerapan metode penjualan angsuran juga berpengaruh terhadap total penjualan yang diterima oleh perusahaan yaitu total penjualan angsuran lebih besar daripada total penjualan tunai.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa metode penjualan angsuran meghasilkan laba lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai. Hal ini terbukti dari hasil uji t antara total laba penjualan angsuran dengan total laba penjualan tunai dimana t hitung (4,407) > t tabel (1,717) sehingga H_o ditolak atau H_a diterima.
2. Total penjualan angsuran lebih besar jika dibandingkan dengan total penjualan tunai. Hal ini terbukti dari hasil uji t untuk total penjualan angsuran dan total penjualan tunai dimana t hitung (4,862) > t tabel (1,717) sehingga H_o ditolak atau total penjualan angsuran lebih besar dari total penjualan tunai.

B. Keterbatasan penelitian:

1. Penulis hanya melakukan penelitian di kantor cabang sehingga data yang diperoleh terbatas pada data cabang, tidak bisa mewakili keseluruhan sampel apabila penelitian dilakukan di kantor pusat.
2. Sampel yang dipilih hanya 12 bulan pada satu perusahaan sehingga hasil yang diperoleh dari penelitian tidak dapat mewakili seluruh perusahaan

yang menggunakan metode penjualan angsuran dan metode penjualan tunai.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis menyarankan:

Perusahaan supaya tetap mempertahankan metode penjualan angsuran karena metode ini lebih menarik minat beli konsumen. Dengan metode penjualan angsuran, maka volume penjualan akan lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai. Volume penjualan yang besar mengakibatkan laba yang dihasilkan oleh metode penjualan angsuran juga lebih besar jika dibandingkan dengan metode penjualan tunai.

DAFTAR PUSTAKA

Baridwan, Zaki, (1997), *Accounting Intermediate*, Edisi ke-7, Yogyakarta: BPFE.

Budiyuwono, Nugroho, (1993), *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*, Jilid ke-2, Yogyakarta: UPP – AMP YKPN.

Chariri, Anis dan Imam Ghozali, (2001), *Teori Akuntansi*, Edisi Pertama, Semarang: Badan Penerbit UNDIP.

Fess, Philip dan Niswonger, (1983), *Prinsip-Prinsip Akunting*, Edisi ke-13, Jilid I, Jakarta: Erlangga

Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, (1996), *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Machfoedz, Mas'ud, (1985), *Akuntansi Intermediate*, Yogyakarta: Liberty.

Meighs, Walter B, A.N Mosich, E. John Larsen, (1985), *Modern Advanced Accounting*, Second Edition, Tokyo: Mc. Graw Hill Kogakusha LTD.

Pedoman Penulisan Skripsi, (1998), Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

Puspa, Dewi IGA, (2001), Analisis Perbandingan Pengaruh Penggunaan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba Perusahaan, *Skripsi*, Universitas Sanata Dharma (tidak dipublikasikan).

Ratnaningsih, Dewi, (1993), *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi ke-1, Yogyakarta: Penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Rullijanto, DP, (2000), Analisis Minat Beli Konsumen terhadap Produk Sepeda Motor Sport Merk "Yamaha" di Kabupaten Sleman, *Kajian Ekonomi dan Bisnis*, Vol.5 Edisi Desember 2000.

Santoso, Singgih, (2002), *SPSS Versi 10 Mengolah Data Statistik Secara Profesional*, Cetakan ke-3, Jakarta : PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.

Spillane, JJ, (1999), *Metode Penelitian untuk Bisnis dan Ilmu Pengetahuan Sosial*, Cetakan ke-3, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

Suparwoto, L, (1994), *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi ke-4, Yogyakarta: BPFE.

Widayat, Utoyo dan Sugito Wibowo, (1991), *Akuntansi Penjualan Angsuran dan Konsinyasi*, Edisi Pertama, Jakarta: Lembaga Penerbit FE UI.

Yusup, Haryono, (1994), *Dasar-dasar Akuntansi Jilid I*, Edisi ke-4, Yogyakarta:Bagian Penerbitan STIE YKPN.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1
T-Test total laba penjualan angsuran dan total laba penjualan tunai

Group Statistics

	METODE	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
LABA	avalist+leasing	12	24250000	11280836,526	3256497,0
	tunai	12	9425000,0	2926718,6093	844870,89

Independent Samples Test

			LABA
			Equal variances assumed
Levene's Test for Equality of Variances	F		7,000
	Sig.		,015
t-test for Equality of Means	t		4,407
	df		22
	Sig. (2-tailed)		,000
	Mean Difference		14825000,0000
	Std. Error Difference		3364309,66848
	95% Confidence Interval of the Difference	Lower	7847848,78644
		Upper	21802151,21356

Independent Samples Test

			LABA
			Equal variances not assumed
Levene's Test for Equality of Variances	F		
	Sig.		
t-test for Equality of Means	t		4,407
	df		12,474
	Sig. (2-tailed)		,001
	Mean Difference		14825000,0000
	Std. Error Difference		3364309,66848
	95% Confidence Interval of the Difference	Lower	7525581,55835
		Upper	22124418,44165

LAMPIRAN 2
T-Test total penjualan angsuran dan total penjualan tunai

Group Statistics

	METODE	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
TOTAL	avalist+leasing	12	1,93E+08	77373583,772	22335830
	tunai	12	79112083	23287849,491	6722623,1

Independent Samples Test

			TOTAL
			Equal variances assumed
Levene's Test for Equality of Variances	F		4,112
	Sig.		,055
t-test for Equality of Means	t		4,862
	df		22
	Sig. (2-tailed)		,000
	Mean Difference		113410833,3333
	Std. Error Difference		23325585,73688
	95% Confidence Interval of the Difference	Lower	65036529,28054
		Upper	161785137,38613

Independent Samples Test

			TOTAL
			Equal variances not assumed
Levene's Test for Equality of Variances	F		
	Sig.		
t-test for Equality of Means	t		4,862
	df		12,977
	Sig. (2-tailed)		,000
	Mean Difference		113410833,3333
	Std. Error Difference		23325585,73688
	95% Confidence Interval of the Difference	Lower	63009780,46889
		Upper	163811886,19778

LAMPIRAN 3

PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN

UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN MEI 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	0	0	0	0	0
2	Kaze E	1.800.000	0	0	1	1.800.000	0	0	1.800.000
3	Kaze R	1.800.000	0	0	2	3.600.000	0	0	3.600.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	1	2.100.000	1	2.100.000	0	0	2.100.000
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
	Total		2	4.200.000	4	7.500.000	0	0	7.500.000

TOTAL LABA BULAN JUNI 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	0	0	0	0	0
2	Kaze E	1.800.000	1	1.800.000	2	3.600.000	1	1.800.000	5.400.000
3	Kaze R	1.800.000	2	3.600.000	7	12.600.000	1	1.800.000	14.400.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	2	4.200.000	1	2.100.000	0	0	2.100.000
	Total		5	9.600.000	10	18.300.000	2	3.600.000	21.900.000

LAMPIRAN 3(LANJUTAN)
PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN
UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN JULI 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	2	1.200.000	4	2.400.000	2	1.200.000	3.600.000
2	Kaze E	1.800.000	1	1.800.000	2	3.600.000	2	3.600.000	7.200.000
3	Kaze R	1.800.000	3	5.400.000	3	5.400.000	0	0	5.400.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	0	0	2	4.200.000	0	0	4.200.000
	Total		6	8.400.000	11	15.600.000	4	3.600.000	20.400.000

TOTAL LABA BULAN AGUSTUS 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	1	600.000	2	1.200.000	5	3.000.000	4.200.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	2	3.600.000	0	0	3.600.000
3	Kaze R	1.800.000	1	1.800.000	2	3.600.000	3	5.400.000	9.000.000
4	Kaze VR	1.800.000	3	5.400.000	2	3.600.000	0	0	3.600.000
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
	Total		6	9.900.000	8	12.000.000	8	8.400.000	20.400.000

LAMPIRAN 3(LANJUTAN)
PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN
UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN SEPTEMBER 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	1	600.000	1	600.000	1.200.000
2	Kaze E	1.800.000	0		2	3.600.000	1	1.800.000	5.400.000
3	Kaze R	1.800.000	2	3.600.000	5	9.000.000	2	3.600.000	12.600.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	3	6.300.000	2	4.200.000	0	0	4.200.000
	Total		5	9.900.000	10	17.400.000	4	6.000.000	23.400.000

TOTAL LABA BULAN OKTOBER 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	1	600.000	0	0	1	600.000	600.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	1	1.800.000	0	0	1.800.000
3	Kaze R	1.800.000	1	1.800.000	7	12.600.000	5	9.000.000	21.600.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	1	1.800.000	0	0	1.800.000
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	3	6.300.000	2	4.200.000	0	0	4.200.000
	Total		5	8.700.000	11	20.400.000	6	9.600.000	30.000.000

LAMPIRAN 3(LANJUTAN)

PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN

UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN NOVEMBER 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	0	0	1	600.000	600.000
2	Kaze E	1.800.000	1	1.800.000	3	5.400.000	4	7.200.000	12.600.000
3	Kaze R	1.800.000	2	3.600.000	7	12.600.000	9	16.200.000	28.800.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	0	0	2	3.600.000	3.600.000
5	Ninja C	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	2	4.200.000	1	2.100.000	1	2.100.000	4.200.000
	Total		6	11.700.000	11	20.100.000	17	29.700.000	49.800.000

TOTAL LABA BULAN DESEMBER 2002

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	1	600.000	0	0	600.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	0	0	1	1.800.000	1.800.000
3	Kaze R	1.800.000	1	1.800.000	4	7.200.000	5	9.000.000	16.200.000
4	Kaze VR	1.800.000	0	0	1	1.800.000	1	1.800.000	3.600.000
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	1	2.100.000	2.100.000
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	1	2.100.000	2.100.000
	Total		2	3.900.000	6	9.600.000	9	16.800.000	26.400.000

LAMPIRAN 3(LANJUTAN)
PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN
UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN JANUARI 2003

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	2	1.200.000	0	0	1.200.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	0	0	1	1.800.000	1.800.000
3	Kaze R	1.800.000	4	7.200.000	6	10.800.000	1	1.800.000	12.600.000
4	Kaze VR	1.800.000	1	1.800.000	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	2	4.200.000	1	2.100.000	1	2.100.000	4.200.000
	Total		7	13.200.000	9	14.100.000	3	5.700.000	19.800.000

TOTAL LABA BULAN FEBRUARI 2003

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	0	0	4	2.400.000	8	4.800.000	7.200.000
2	Kaze E	1.800.000	1	1.800.000	0	0	0	0	0
3	Kaze R	1.800.000	1	1.800.000	0	0	3	5.400.000	5.400.000
4	Kaze VR	1.800.000	1	1.800.000	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
	Total		5	9.600.000	4	2.400.000	11	10.200.000	12.600.000

LAMPIRAN 3(LANJUTAN)

PERHITUNGAN TOTAL LABA/BULAN

UNTUK PENJUALAN ANGSURAN DAN PENJUALAN TUNAI

TOTAL LABA BULAN MARET 2003

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	3	1.800.000	2	1.200.000	15	9.000.000	10.200.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	1	1.800.000	2	3.600.000	5.400.000
3	Kaze R	1.800.000	4	7.200.000	7	12.600.000	6	10.800.000	23.400.000
4	Kaze VR	1.800.000	1	1.800.000	0	0	0	0	0
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
	Total		9	12.900.000	10	15.600.000	23	23.400.000	39.000.000

TOTAL LABA BULAN APRIL 2003

NO	TYPE	LABA/UNIT	PENJUALAN TUNAI		PENJUALAN ANGSURAN				
			VOL	TOTAL LABA PJLN TUNAI	AVALIST		LEASING		TOTAL LABA PJLN ANGSURAN
					VOL	LABA TOTAL	VOL	LABA TOTAL	
1	Blitz	600.000	3	1.800.000	2	1.200.000	10	6.000.000	7.200.000
2	Kaze E	1.800.000	0	0	0	0	0	0	0
3	Kaze R	1.800.000	3	5.400.000	1	1.800.000	4	7.200.000	9.000.000
4	Kaze VR	1.800.000	1	1.800.000	0	0	2	3.600.000	3.600.000
5	Ninja C	2.100.000	0	0	0	0	0	0	0
6	Ninja J	2.100.000	1	2.100.000	0	0	0	0	0
	Total		8	11.100.000	3	3.000.000	16	16.800.000	19.800.000

LAMPIRAN 4

LAPORAN PENJUALAN BULANAN
BULAN MEI 2002

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	NINJA C	1	19.700.000	19.700.000	KAZE E	1	10.750.000	10.750.000					10.750.000
2	NINJA J	1	19.650.000	19.650.000	KAZE R	1	11.700.000	11.700.000					11.700.000
						1	11.800.000	11.800.000					11.800.000
					NINJA C	1	20.000.000	20.000.000					20.000.000
	TOTAL	2		39.350.000	TOTAL	4							54.250.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN
BULAN JUNI 2002

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE E	1	10.500.000	19.700.000	KAZE E	2	10.750.000	21.500.000	KAZE E	1	11.050.000	11.050.000	32.550.000
2	KAZE R	1	11.400.000	19.650.000	KAZE R	4	11.600.000	46.400.000	KAZE R	1	11.500.000	11.500.000	57.900.000
		1	11.500.000	11.500.000		3	11.700.000	35.100.000					35.100.000
3	NINJA J	1	19.750.000	19.750.000	NINJA J	1	21.800.000	21.800.000					21.800.000
		1	19.800.000	19.800.000									
	TOTAL	5		90.400.000	TOTAL	10		124.800.000	TOTAL	2		22.550.000	147.350.000

LAMPIRAN 4 (LANJUTAN)

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN JULI 2002

NO	TYPE KENDARAAN	PENJUALAN TUNAI			TYPE KENDARAAN	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE KENDARAAN	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN ANGSURAN 1+2
		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	
1	KAZE E	1	10.900.000	10.900.000	KAZE E	2	10.950.000	21.900.000	KAZE E	1	10.650.000	10.650.000	32.550.000
2	KAZE R	1	11.050.000	11.050.000	BLITZ	2	10.300.000	20.600.000		1	11.050.000	11.050.000	31.650.000
		2	11.200.000	22.400.000		1	10.600.000	10.600.000	BLITZ	1	10.600.000	10.600.000	21.200.000
3	BLITZ	2	10.800.000	21.600.000		1	10.800.000	10.800.000		1	10.900.000	10.900.000	21.700.000
					NINJA J	1	21.600.000	21.600.000					21.600.000
						1	21.850.000	21.850.000					21.850.000
					KAZE R	1	11.050.000	11.050.000					11.050.000
						1	11.300.000	11.300.000					11.300.000
						1	11.600.000	11.600.000					11.600.000
	TOTAL	6		65.950.000	TOTAL	11		141.300.000	TOTAL	4		43.200.000	184.500.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN AGUSTUS 2002

NO	TYPE KENDARAAN	PENJUALAN TUNAI			TYPE KENDARAAN	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE KENDARAAN	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN ANGSURAN 1+2
		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN		VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	
1	BLITZ	1	10.600.000	10.600.000	KAZE E	1	10.400.000	10.400.000	BLITZ	1	10.700.000	10.700.000	21.100.000
2	KAZE R	1	11.050.000	11.050.000		1	10.600.000	10.600.000		1	10.800.000	10.800.000	21.400.000
3	KAZE VR	2	12.050.000	24.100.000	BLITZ	2	10.800.000	21.600.000		2	10.900.000	21.800.000	43.400.000
		1	12.000.000	12.000.000	KAZE R	2	11.300.000	22.600.000		1	11.100.000	11.100.000	33.700.000
4	NINJA J	1	21.500.000	21.500.000	KAZE VR	1	12.000.000	12.000.000		1	11.300.000	11.300.000	23.300.000
						1	12.500.000	12.500.000		1	11.400.000	11.400.000	23.900.000
										1	11.500.000	11.500.000	11.500.000
	TOTAL	6		79.250.000	TOTAL	8		89.700.000	TOTAL	8		88.600.000	178.300.000

LAMPIRAN 4 (LANJUTAN)

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN SEPTEMBER 2002

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE R	1	11.200.000	11.200.000	KAZE E	2	10.650.000	21.300.000	BLITZ	1	10.600.000	10.600.000	31.900.000
		1	11.300.000	11.300.000	BLITZ	1	10.900.000	10.900.000	KAZE E	1	10.750.000	10.750.000	21.650.000
2	NINJA J	1	21.250.000	21.250.000	KAZE R	2	11.100.000	22.200.000	KAZE R	1	11.100.000	11.100.000	33.300.000
3	NINJA J	1	21.350.000	21.350.000		1	11.150.000	11.150.000		1	11.200.000	11.200.000	22.350.000
		1	21.500.000	21.500.000		1	11.200.000	11.200.000					11.200.000
						1	11.600.000	11.600.000					11.600.000
					NINJA J	2	21.500.000	43.000.000					43.000.000
	TOTAL	5		86.600.000	TOTAL	10		131.350.000		4		43.650.000	175.000.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN OKTOBER 2002

NO	TYPE		PENJUALAN TUNAI		TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	BLITZ	1	10.500.000	10.500.000	KAZE E	1	9.950.000	9.950.000	BLITZ	1	10.600.000	10.600.000	20.550.000
2	KAZE R	1	10.300.000	10.300.000	KAZE R	1	10.200.000	10.200.000	KAZE R	3	11.000.000	33.000.000	43.200.000
3	NINJA J	1	20.800.000	20.800.000		1	10.800.000	10.800.000	KAZE R	1	11.100.000	11.100.000	21.900.000
		1	20.925.000	20.925.000		1	10.900.000	10.900.000	KAZE R	1	11.300.000	11.300.000	22.200.000
		1	21.000.000	21.000.000		2	11.000.000	22.000.000					22.000.000
						2	11.100.000	22.200.000					22.200.000
					KAZE VR	1	11.700.000	11.700.000					11.700.000
					NINJA J	1	21.250.000	21.250.000					21.250.000
						1	21.500.000	21.500.000					21.500.000
	TOTAL	5		83.525.000	TOTAL	11		140.500.000		6		66.000.000	206.500.000

LAMPIRAN 4 (LANJUTAN)

LAPORAN PENJUALAN BULANAN
BULAN NOVEMBER 2002

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE E	1	9.950.000	9.950.000	KAZE E	1	9.950.000	9.950.000	BLITZ	1	10.850.000	10.850.000	20.800.000
2	KAZE R	1	10.700.000	10.700.000		1	10.150.000	10.150.000	KAZE E	4	10.400.000	41.600.000	51.750.000
		1	10.800.000	10.800.000		1	10.300.000	10.300.000	KAZE R	1	11.000.000	11.000.000	21.300.000
3	NINJA C	1	18.800.000	18.800.000	KAZE R	2	10.600.000	21.200.000		2	10.800.000	21.600.000	42.800.000
4	NINJA J	1	20.600.000	20.600.000		1	10.800.000	10.800.000		3	10.900.000	32.700.000	43.500.000
		1	20.800.000	20.800.000		2	10.900.000	21.800.000		1	10.600.000	10.600.000	32.400.000
						2	11.100.000	22.200.000		1	11.050.000	11.050.000	33.250.000
					NINJA J	1	21.400.000	21.400.000		1	11.200.000	11.200.000	32.600.000
									KAZE VR	1	11.700.000	11.700.000	11.700.000
										1	11.900.000	11.900.000	11.900.000
									NINJA J	1	21.250.000	21.250.000	21.250.000
	TOTAL	6		91.650.000	TOTAL	11		127.800.000		17		195.450.000	323.250.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN
BULAN DESEMBER 2002

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PJLN ANGSURAN 1(AVALIST)			TYPE	PJLN ANGSURAN 2(LEASING)			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN		HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE R	1	11.000.000	11.000.000	BLITZ	1	10.500.000	10.500.000	KAZE E	1	10.400.000	10.400.000	20.900.000
2	NINJA J	1	20.900.000	20.900.000	KAZE R	1	10.600.000	10.600.000	KAZE R	1	10.900.000	10.900.000	21.500.000
						3	10.900.000	32.700.000	KAZE R	1	10.950.000	10.950.000	43.650.000
					KAZE VR	1	12.200.000	12.200.000		1	11.050.000	11.050.000	23.250.000
										1	11.100.000	11.100.000	11.100.000
										1	11.200.000	11.200.000	11.200.000
									KAZE VR	1	11.900.000	11.900.000	11.900.000
									NINJA C	1	19.000.000	19.000.000	19.000.000
	TOTAL	2		31.900.000	TOTAL			66.000.000		8		96.500.000	162.500.000

LAMPIRAN 4 (LANJUTAN)

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN JANUARI 2003

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PENJUALAN AVALIST			TYPE	PENJUALAN *LEASING*			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE R	1	11.200.000	11.200.000	BLITZ	1	9.950.000	9.950.000	KAZE E	1	11.250.000	11.250.000	21.200.000
		1	11.250.000	11.250.000		1	10.050.000	10.050.000	KAZE R	1	11.600.000	11.600.000	21.650.000
		1	11.300.000	11.300.000	KAZE R	1	11.200.000	11.200.000	NINJA J	1	21.400.000	21.400.000	32.600.000
		1	11.400.000	11.400.000		1	11.400.000	11.400.000					11.400.000
2	KAZE VR	1	12.300.000	12.300.000		4	11.800.000	47.200.000					47.200.000
3	NINJA J	1	21.750.000	21.750.000	NINJA J	1	21.750.000	21.750.000					21.750.000
		1	22.000.000	22.000.000									
	TOTAL	7		101.200.000	TOTAL	9		111.550.000		3		44.250.000	155.800.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN FEBRUARI 2003

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PENJUALAN AVALIST			TYPE	PENJUALAN *LEASING*			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	KAZE E	1	10.800.000	10.800.000	BLITZ	1	9.600.000	9.600.000	BLITZ	1	9.800.000	9.800.000	19.400.000
2	KAZE R	1	11.150.000	11.150.000		1	9.900.000	9.900.000		2	10.000.000	20.000.000	29.900.000
3	KAZE VR	1	12.200.000	12.200.000		1	10.100.000	10.100.000		4	10.100.000	40.400.000	50.500.000
4	NINJA C	1	19.700.000	19.700.000		1	10.150.000	10.150.000		1	10.200.000	10.200.000	20.350.000
5	NINJA J	1	21.750.000	21.750.000					KAZE R	1	11.525.000	11.525.000	11.525.000
										1	11.600.000	11.600.000	11.600.000
										1	11.700.000	11.700.000	11.700.000
	TOTAL	5		75.600.000	TOTAL	4		39.750.000		11		115.225.000	154.975.000

LAMPIRAN 4 (LANJUTAN)

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN MARET 2003

NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PENJUALAN AVALIST			TYPE	PENJUALAN *LEASING*			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	BLITZ	1	9.700.000	9.700.000	BLITZ	2	9.400.000	18.800.000	BLITZ	4	9.800.000	39.200.000	58.000.000
		1	9.800.000	9.800.000	KAZE E	1	10.700.000	10.700.000		1	9.850.000	9.850.000	20.550.000
		1	9.900.000	9.900.000	KAZE R	1	10.900.000	10.900.000		5	9.890.000	49.450.000	60.350.000
2	KAZE R	1	9.850.000	9.850.000		1	11.150.000	11.150.000		3	9.900.000	29.700.000	40.850.000
		1	11.200.000	11.200.000		1	11.200.000	11.200.000		1	9.990.000	9.990.000	21.190.000
		1	11.400.000	11.400.000		1	11.300.000	11.300.000		1	11.600.000	11.600.000	22.900.000
		1	11.450.000	11.450.000		1	11.380.000	11.380.000	KAZE E	1	10.550.000	10.550.000	21.930.000
3	KAZE VR	1	12.400.000	12.400.000		2	11.400.000	22.800.000		1	10.750.000	10.750.000	33.550.000
4	NINJA R	1	22.500.000	22.500.000					KAZE R	1	11.150.000	11.150.000	11.150.000
										1	11.250.000	11.250.000	11.250.000
										1	11.300.000	11.300.000	11.300.000
										3	11.400.000	34.200.000	34.200.000
	TOTAL	9		108.200.000	TOTAL	10		108.230.000	TOTAL	23		238.990.000	347.220.000

LAPORAN PENJUALAN BULANAN

BULAN APRIL 2003

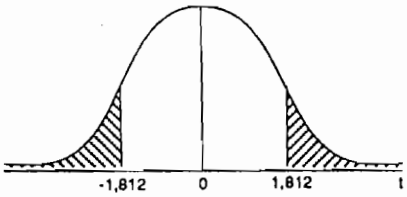
NO	TYPE	PENJUALAN TUNAI			TYPE	PENJUALAN AVALIST			TYPE	PENJUALAN *LEASING*			TOTAL PJLN
	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	KENDARAAN	VOL	HARGA JUAL	TOTAL PJLN	ANGSURAN 1+2
1	BLITZ	3	9.890.000	29.670.000	BLITZ	1	9.400.000	9.400.000	BLITZ	3	9.890.000	29.670.000	39.070.000
2	KAZE R	1	10.900.000	10.900.000		1	9.890.000	9.890.000		4	9.900.000	39.600.000	49.490.000
		2	11.150.000	22.300.000	KAZE R	1	11.200.000	11.200.000		3	9.990.000	29.970.000	41.170.000
3	KAZE VR	1	12.000.000	12.000.000					KAZE R	1	11.100.000	11.100.000	11.100.000
4	NINJA J	1	20.850.000	20.850.000					KAZE R	1	11.400.000	11.400.000	11.400.000
										2	11.500.000	23.000.000	23.000.000
									KAZE VR	2	12.400.000	24.800.000	24.800.000
	TOTAL	8		95.720.000	TOTAL	3		30.490.000	TOTAL	16		169.540.000	200.030.000

Lampiran VI.

TABEL DISTRIBUSI NILAI T

df :

Tabel VI Tabel titik persentasi distrbusi nilai t



Bagi d.f = 10 derajat bebas

P (t > 1,812) = 0,05
P (t < -1,812) = 0,05

d.f. \ α	.25	.20	.15	.10	.05	.025	.010	.005	.0005
1	1,000	1,376	1,963	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619
2	,816	1,061	1,386	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,598
3	,765	,978	1,250	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,941
4	,741	,941	1,190	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610
5	,727	,920	1,156	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,859
6	,718	,906	1,134	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,959
7	,711	,896	1,119	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	5,405
8	,706	,889	1,108	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041
9	,703	,883	1,100	1,383	1,833	2,262	2,821	3,230	4,781
10	,700	,879	1,093	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587
11	,697	,876	1,088	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437
12	,695	,873	1,083	1,336	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318
13	,694	,870	1,079	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	4,221
14	,692	,868	1,076	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	4,140
15	,691	,866	1,074	1,341	1,763	2,131	2,602	2,947	4,073
16	,690	,865	1,071	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	4,015
17	,689	,863	1,069	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,965
18	,688	,862	1,067	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,992
19	,688	,861	1,066	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,883
20	,687	,860	1,064	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,850
21	,686	,859	1,063	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,819
22	,686	,858	1,061	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,792
23	,685	,858	1,060	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,767
24	,685	,857	1,059	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,745
25	,684	,856	1,058	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,732
26	,684	,856	1,058	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779	3,707
27	,684	,855	1,057	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,690
28	,683	,855	1,056	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763	3,674
29	,683	,854	1,055	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756	3,659
30	,683	,854	1,055	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,646
40	,681	,851	1,050	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704	3,551
60	,679	,845	1,046	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660	3,460
120	,677	,843	1,041	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617	3,373
∞	,674	,842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576	3,291

Sumber: Fisher and Yates, *Statistical Tables for Biological, Agricultural, and Medical Research.* Table III. Izin Penerbit Oliwer and Boyd, Ltd. Edinburgh, England.

LAMPIRAN 6

Kawasaki
PT. SUMBER BUANA MOTOR
Jl. Raya Godean Km. 4 Kajor Yogyakarta
Telp. (0274) 543555 (Hunting)

21

SALES ORDER

NO : 000314

Tgl. Penjualan :

Nama :

Alamat :

Merk :
Jenis :
CC : Bensin
Type :
Th (Perakitan) :
No. Polisi :
No. Rangka :
No. Mesin :
Warna :
Tgl. & No. SPK :
Nama Salesman :

HARGA JUAL	Rp.
DISCOUNT	Rp.
HARGA NETTO	Rp.
BBN Tahun	Rp.
ASURANSI	Rp.
OTHER	Rp.
Titipan Accesories	Rp.
-	Rp.
-	Rp.
-	Rp.
-	Rp.
-	Rp.
-	Rp.
TOTAL HARGA	Rp.
Perincian Pembayaran :	
Uang Muka	Rp.
Angsuran Pertama	Rp.
ADM. Kredit	Rp.
Asuransi	Rp.
TOTAL PEMBAYARAN I	Rp.

Pembayaran : ☐ Cash ☐ Softpayment ☐ Kredit

Khusus Untuk Penjualan Trade In
Type kendaraan :
Tahun Pembuatan :
No. Polisi :

Ket. Penjualan Kredit Melalui Leasing/Bank (Non Avalis)
Nama Leasing :
Angsuran Perbulan : Rp.
Lama Angsuran : bulan
Margin Angsuran : %.p/a flat

Yogyakarta,

Konsumen | Sales | Sales Manager | Finance Manager

Penjelasan Pembayaran

Tanggal	Keterangan	Total
		Rp.
		Rp.
		Rp.
		Rp.
		Rp.
		Rp.
		Rp.
JUMLAH		Rp.

Pot. Penjualan Khusus (B) : Rp.

Keterangan

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN UNTUK PERUSAHAAN

A. BAGIAN I

1. Didirikan oleh siapa dan kapan?
2. Dengan akte notaris siapa, no berapa?
3. Apa alasan memilih nama perusahaan?
4. Siapa nama pimpinan perusahaan yang pertama dan yang sekarang?
5. Berapa besar modal awal yang dibutuhkan, perinciannya serta jumlah modal sekarang?
6. Apa alasan pemilihan letak perusahaan?
7. Mengapa memilih tempat tersebut?
8. Berapa luas tanah yang dipakai perusahaan?
9. Perusahaan berbentuk apa?
10. Siapa yang bertanggung jawab atas perusahaan?
11. Bagaimana struktur organisasinya?
12. Apa tugas, wewenang & tanggungjawab masing-masing bagian?
13. Berapa jumlah karyawan yang bekerja di perusahaan (laki-laki&perempuan)?
14. Bagaimana cara memperoleh tenaga kerja?
15. Syarat-syarat apa untuk dapat menjadi karyawan?
16. Apa usaha untuk memajukan karyawan?
17. Bagaimana jam kerja yang diterapkan perusahaan?
18. Bagaimana sistem penggajian dan pengupahannya?
19. Apakah ada fasilitas dan tunjangan yang diperoleh karyawan, seperti asuransi kesehatan, kecelakaan kerja, kematian, tunjangan hari raya?
20. Jenis-jenis kendaraan apa saja yang dijual?
21. Bagaiman spesifikasi masing-masing kendaraan?
22. Berapa harga jual masing-masing kendaraan baik tunai maupun angsuran?
23. Bagaimana usaha perusahaan untuk menarik pembeli?

B. BAGIAN II

24. Bagaimana kondisi perusahaan selama 1 tahun terakhir?
25. Bagaimana keadaaan R/L perusahaan selama 1 tahun terakhir?mengalami peningkatan, penurunan atau tetap?
26. Berapa rata-rata volume penjualan per hari, per minggu, per bulan?
27. Apakah ada perhitungan R/L tiap minggunya, tiap bulannya?
28. Apakah yang dimaksud dengan harga tebus, harga off the road, harga on the road, dan harga jual?
29. Berapa potongan maksimum yang diberikan untuk pembelian 1 unit secara tunai? Apakah setiap kendaraan berbeda-beda?
30. Apakah ada potongan untuk pembelian tunai sepeda motor dengan partai besar, misal instansi? Berapa potongan yang diberikan, apakah sama?
31. Biaya-biaya apa saja yang terkait dengan pembelian 1 unit motor? Biaya administrasi, biaya asuransi, biaya angkut , biaya balik nama, biaya lain-lain?
32. Apakah biaya yang terkait pembelian 1 type dengan yang lain selalu sama?
33. Untuk penjualan barang secara angsuran, berapakah prosentase bunga yang dipakai? Apakah tingkat bunganya rata/flat untuk tiap angsurannya?
34. Berapa tingkat bunga yang dipakai?
35. Apakah prosentase bunga selalu berubah-ubah tiap bulan, 6 bulan?
36. Bagaimana cara menghitung jatuhnya angsuran per bulan jika terjadi suatu transaksi?
37. Berapa lama jangka waktu angsuran?1 th, 2th, 3th?
38. Bagaimana jika konsumen tidak mampu membayar angsuran?
39. Bagaimana perhitungan untuk tukar tambah sepeda motor?

Kawasaki

T. SUMBER BUANA MOTOR
. Raya Godean Km. 4 Kajor Yogyakarta
elp. (0274) 543555 (Hunting)

SURAT KETERANGAN

No : -
Lamp : -
Hal : Surat Keterangan

Dengan hormat,
Bersama surat ini kami menerangkan bahwa:

Nama : M. Hening Sukmowati
NIM : 982114135

Sebagai mahasiswi Universitas Sanata Dharma telah melaksanakan kegiatan penelitian di PT. SUMBER BUANA MOTOR Jalan Godean Km.4 No. 18 Yogyakarta, untuk keperluan penulisan skripsi dengan judul "ANALISIS PERBANDINGAN METODE PENJUALAN ANGSURAN DAN METODE PENJUALAN TUNAI TERHADAP LABA PERUSAHAAN", dari tanggal 2 Juni 2003 sampai 2 Juli 2003.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 3 Juli 2003
PT. SUMBER BUANA MOTOR

Kawasaki
T. SUMBER BUANA MOTOR
JL. RAYA GODEAN KM.4
JOGJAKARTA

Hermana Sunarka, SE
Branch Manager

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama	: M. Hening Sukmowati
Tempat / Tanggal Lahir	: Gunungkidul, 18 Februari 1980
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Katholik
Kewarganegaraan	: Indonesia
Alamat	: Gading I, Rt. 11,Rw.04, Playen Gunungkidul 55861 Telp. (0274) 392369

PENDIDIKAN FORMAL

1. SD Kanisius Bandung I Gunungkidul, tahun 1986-1992
2. SMP Negeri Gading Gunungkidul, tahun 1992-1995
3. SMU Negeri 1 Wonosari Gunungkidul, tahun 1995-1998
4. Universitas Sanata Dharma Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi, tahun 1998-2003

PENDIDIKAN NON FORMAL

1. Kursus Ms. Office XP 2002 di Lembaga Pendidikan SMILE GROUP.
2. Kursus Pelatihan Komunikasi Interaktif Bahasa Inggris di P3 Bahasa Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Sebagai Bendahara Umum dalam PEKAFE (Pekan Keakraban Fakultas Ekonomi), Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
2. Sebagai Seksi Pemilu dalam Pemilu Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.

PENGALAMAN KERJA

1. Asisten Pengajar Praktikum mata kuliah Metode Kuantitatif Dalam Bisnis di Laboratorium Komputer Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Sales Promotion Girl "Star Mild"
3. Sales Promotion Girl "Honda"
4. Sales Promotion Girl "FIF"
5. Sales Promotion Girl "Pekan Raya Jakarta" Stan Pemerintah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.
6. Sales Promotion Girl Pameran "Mavindo 2000"