

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan mobil pada Dealer Wuling Motors Sidoarjo, apabila ditinjau dari faktor perlakuan akuntansi, sistem informasi akuntansi penjualan dan pembelian secara kredit. 25 orang responden yang diambil menggunakan teknik sampel jenuh atau sensus dari jumlah Sampel dalam penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan, administrasi, accounting, bagian gudang, dan manager di Dealer Wuling Motors Sidoarjo sebanyak 25 karyawan. Kemudian dilakukan analisis terhadap data-data yang diperoleh berupa data kuantitatif. Alat uji yang digunakan adalah teknik analisis regresi linier berganda yang diolah dengan program *SPSS V.16.0 for windows*. Sehingga menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut :

Hasil analisis menyimpulkan bahwa nilai koefisien regresi variabel penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo sebesar 5,570, variabel perlakuan akuntansi sebesar 0,578, variabel sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 0.352, variabel pembelian secara kredit sebesar 0.408,. Hasil uji t variabel penyediaan barang sebesar $2,162 \geq 2,017$ (t hitung \geq t tabel), Hasil Uji t Variabel Harga sebesar $2,951 \geq 2,017$ (t hitung \geq t tabel), Hasil uji t variabel promosi sebesar $0,778 \leq 2,017$ (t hitung \leq t tabel) ,kemudian melalui uji F diketahui bahwa variabel perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan, dan pembelian secara kredit berpengaruh secara simultan terhadap penjualan mobil pada Dealer Wuling Motors Sidoarjo dengan nilai F hitung sebesar $14,465 \geq 3,05$ (F hitung \geq F tabel) Hasil Uji t variabel akuntansi penjualan sebesar $3,395 \geq 2,074$ (t hitung \geq t tabel) ,hasil uji T variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan $2.486 \geq 2,074$ (t hitung \geq t tabel) , hasil uji t variabel pembelian Secara Kredit $3.627 \geq 2,074$ (t hitung \geq t tabel) artinya bahwa ketiga variabel independen yang diteliti berpengaruh signifikan terhadap penjualan mobil pada *Dealer* Wuling Motors Sidoarjo. Nilai R^2 sebesar 67,4% dan sisanya 32,6% dijelaskan oleh variabel lain diluar model. Yang artinya variabel variabel perlakuan akuntansi penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan mempengaruhi variabel penjualan mobil kuat.

Kata Kunci : Perlakuan Akuntansi Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pembelian Secara Kredit , Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine and analyze the factors that affect the sale of cars at dealers wuling motors sidoarjo, when viewed from the factors of accounting treatment, accounting information system sales and purchases on credit. 25 respondents taken using saturated sample technique or census of Sample amount in this research are employees of sales, administration, accounting, warehouse, and manager at wuling motors sidoarjo dealer as many as 25 employees. Then the analysis of the data obtained in the form of quantitative data. The test tool used is multiple linear regression analysis technique that is processed with SPSS V.16.0 for windows program. So as to produce the regression equation as follows:

The result of the analysis concluded that the value of regression coefficient of automobile sales at Wuling Motors Sidoarjo dealer is 5,570, accounting treatment variable is 0,578, variable of accounting information system of sale is 0,352, variable of purchasing on credit 0,408. Result of t test of variable of supply of goods equal to 2,162 \geq 2,017 (t arithmetic \geq t table), Test Result t Variable Price equal to 2,951 \geq 2.017 (t arithmetic \geq t table), T test result variable promotion 0,778 \leq 2.017 (t arithmetic \leq t table), then through the F test, it is known that the sales accounting treatment variables, the accounting information system of sales, and the credit purchase simultaneously affect the car sales at the wuling motors sidoarjo dealer with the value of F arithmetic of 14.465 \geq 3.05 (F arithmetic \geq F table) Test Result of sales accounting variable of 3.395 \geq 2.074 (t arithmetic \geq t table), T test results of variables Accounting Information System Sales 2.486 \geq 2.074 (t arithmetic \geq t table), test results t variable purchase Credit 3.627 \geq 2.074 (t arithmetic \geq t table) means that the three independent variables studied have a significant effect on car sales at Dealer Wuling Motors Sidoarjo. The value of R2 is 67.4% and the remaining 32.6% is explained by other variables outside the model. Which means the variables of the accounting treatment of sales, sales accounting information system affect the powerful car sales variables.

Keywords: Sales Accounting Treatment, Sales Accounting Information System, Credit Purchase, Sales

DAFTAR ISI

Halaman