

SISTEM PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN MOTOR (STUDI PADA PT. HONDA SIDOARJO)

Oleh :

Qiflainy Shalsa Desita Muttaqin

192010300050

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Program Studi Akuntansi

2023



PENDAHULUAN

Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan salah satu penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan akan langsung dikirimkan kepada customer dengan cara pembayaran yang dilakukan secara tunai atau langsung tanpa adanya perantara terhadap pihak ketiga atau leasing.

Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan salah satu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang telah diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Peningkatan Penjualan

Peningkatan penjualan adalah jumlah barang/ jasa yang harus terjual dan target yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan.

Rumusan Masalah

Apakah system penjualan cash dan kredit berpengaruh terhadap peningkatan penjualan sepeda Motor

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah system penjualan cash dan kredit telah mencapai peningkatan penjualan target yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Dan dapat mengetahui daya tarik konsumen pada penjualan cash atau kredit.

Penjualan

Teori *Word of Mouth Communication* (WOM) yaitu sebuah tahap berkomunikasi yang berbentuk saran yang baik kepada seseorang atau kelompok untuk membeli sebuah barang maupun jasa guna memberi pesan personal sehingga bisa dipakai perusahaan dalam meraih tujuan pemasarannya. Adanya penjualan teknologi, menjadikan pemeli tak langsung mendatangi penjual namun mereka dapat melakukan pembelian berdasarkan website perdagangan online

Penjualan Tunai

Menurut Muhani & Sumiati, 2016 mengemukakan bahwa: “penjualan tunai adalah system yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.”

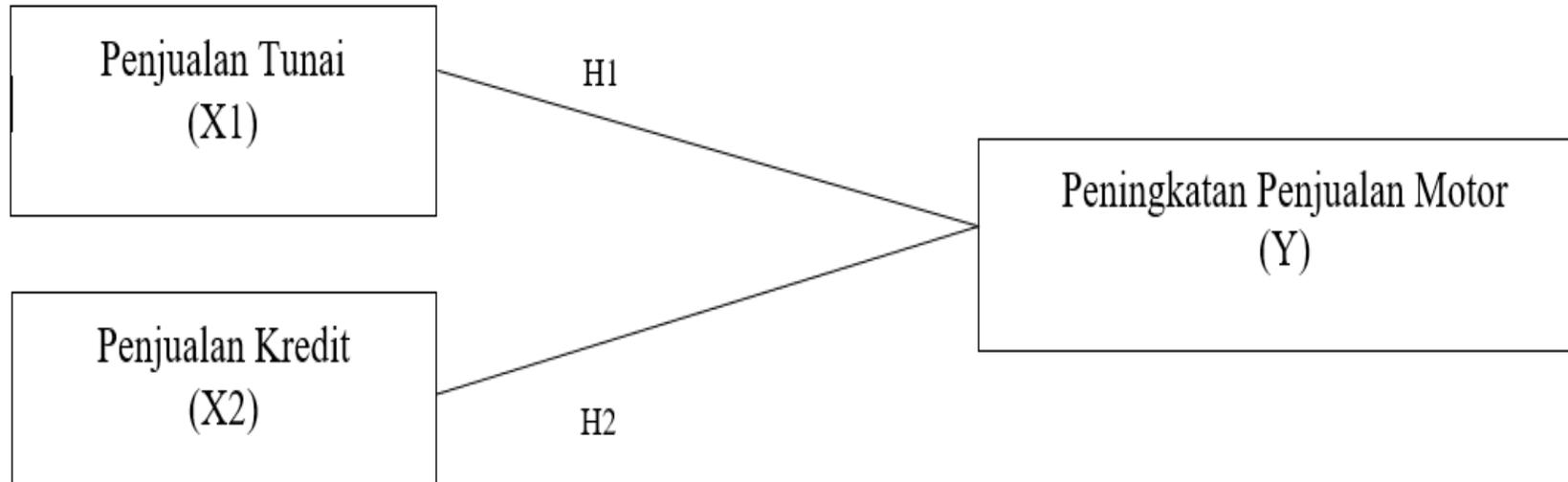
Penjualan Kredit

Menurut Muhani & Sumiati, 2016 mengemukakan bahwa: “penjualan kredit merupakan suatu pinjaman yang diberikan kepada konsumen yang diharapkan dapat dikembalikan oleh konsumen dimasa yang akan datang.”

Peningkatan Penjualan

Menurut Anogra dalam (swastha sutopo, 2012) mengemukakan bahwa: “peningkatan penjualan adalah jumlah penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu.”

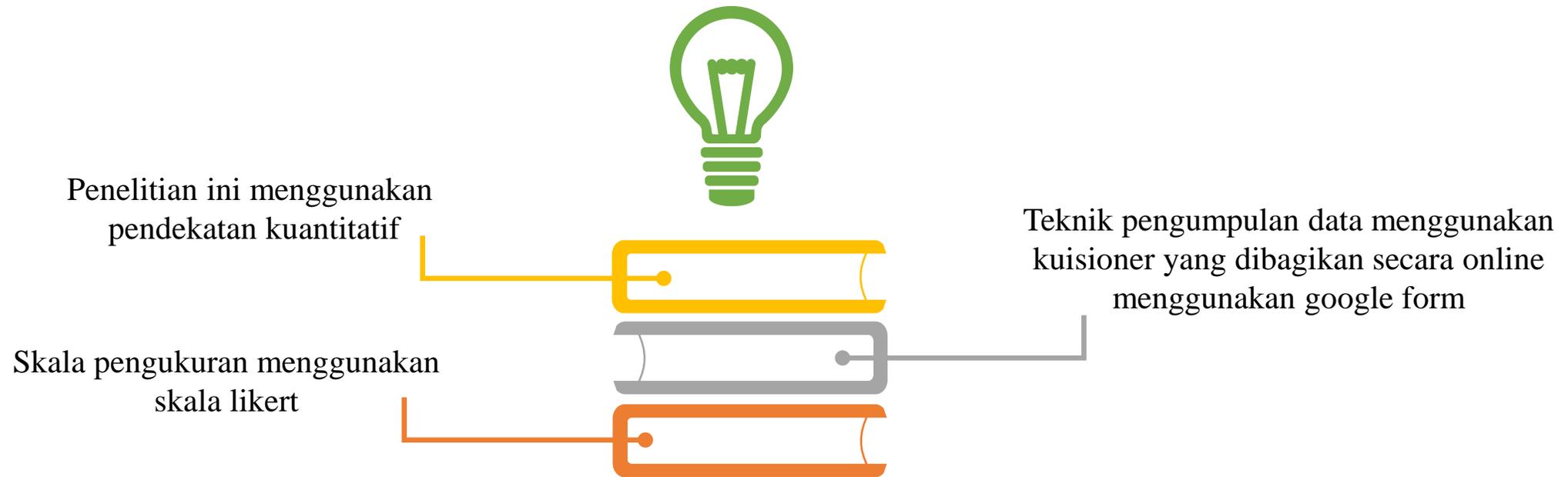
KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS



H1 : Adanya penjualan tunai yang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan motor.

H2 : Adanya penjualan kredit yang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan motor.

METODE PENELITIAN



INDIKATOR PENELITIAN

Sistem penjualan tunai

Berdasarkan pandangan Menurut (Mulyadi, 2016) :

1. Fungsi Penjualan Dalam transaksi tunai
2. Bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pembeli
3. Faktur penjualan tunai

Sistem penjualan kredit

Berdasarkan pandangan (Mulyadi, 2001) :

1. Standar kredit
2. Syarat pembayaran
3. Plafon kredit
4. Peningkatan penjualan
5. Kebiasaan pembayaran pelanggan
6. Kebijakan pengumpulan piutang

INDIKATOR PENELITIAN

Peningkatan
penjualan

Berdasarkan pandangan (Kotler dan Amstrong, 2012):

1. Produk
2. Promosi
3. Harga
4. Tempat

Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah staf Dealer PT. Honda Sidoarjo yang tersebar di 16 cabang dengan jumlah populasi 240 orang.

Sampel

83 responden yang merupakan staf Dealer Honda yang berada di Sidoarjo

Teknik Sampling

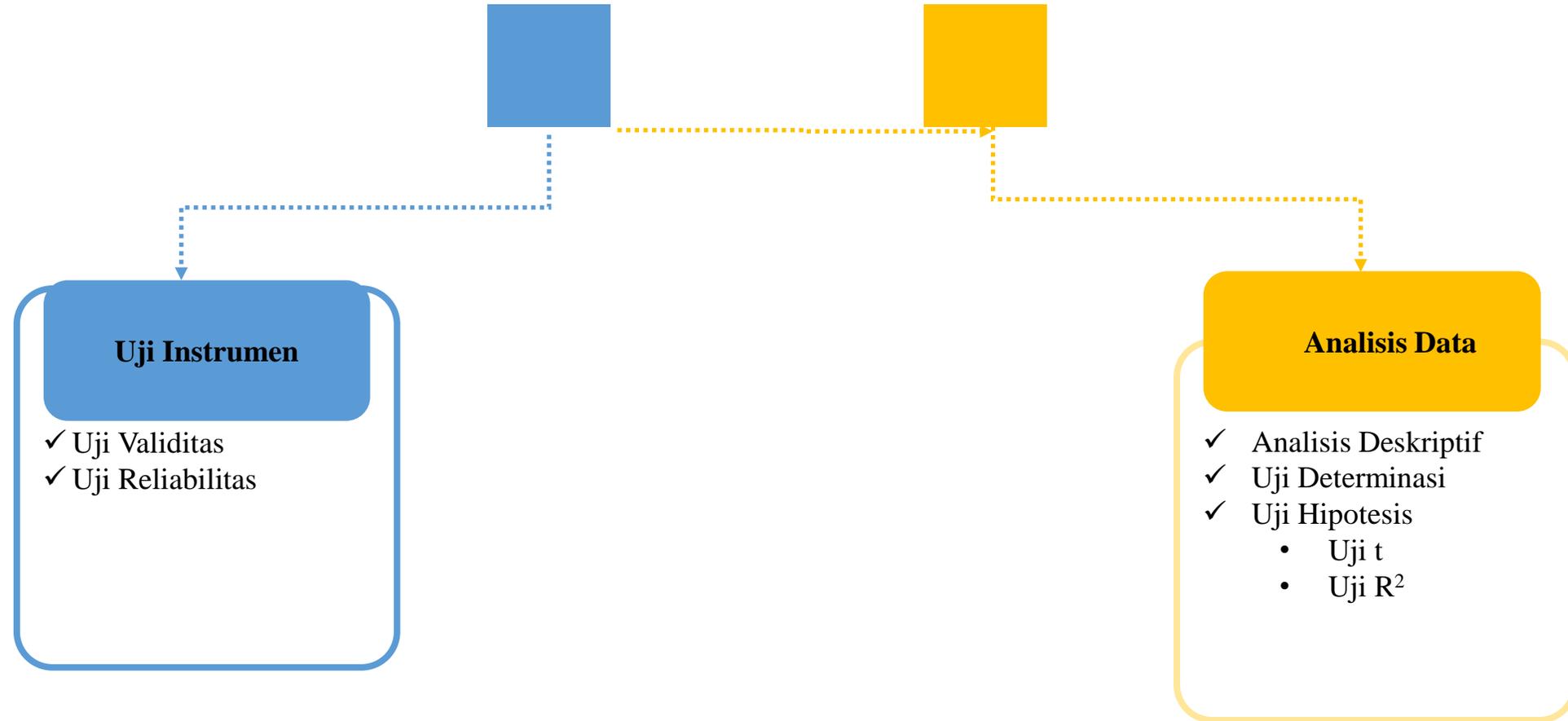
Teknik sampel menggunakan *Purposive sampling*
Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 83 staf Dealer Honda Sidoarjo

Sumber Data

✓ Data primer

Dengan membagikan kuisisioner secara online

PENGOLAHAN DATA



HASIL PENELITIAN

• STATISTIK DESKRIPTIF

Uji Analisis Deskriptif

<u>Variabel</u>	N	Minimal	<u>Maksimal</u>	Rata-rata	<u>Std. Deviasi</u>
TotalX1	83	25	32	30.60	1.465
TotalX2	83	34	40	38.23	1.908
totally	83	39	48	45.99	1.825
Valid N (listwise)	83				

HASIL PENELITIAN

• UJI VALIDITAS

$r_{hitung} > r_{tabel}$ (Valid)

No	Item Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Penjualan Tunai (X1)				
1	X1.1	0,594	0,2172	Valid
2	X1.2	0,455	0,2172	Valid
3	X1.3	0,582	0,2172	Valid
4	X1.4	0,330	0,2172	Valid
5	X1.5	0,479	0,2172	Valid
6	X1.6	0,280	0,2172	Valid
7	X1.7	0,454	0,2172	Valid
8	X1.8	0,639	0,2172	Valid
Penjualan Kredit (X2)				
1	X2.1	0,537	0,2172	Valid
2	X2.2	0,403	0,2172	Valid
3	X2.3	0,603	0,2172	Valid
4	X2.4	0,278	0,2172	Valid
5	X2.5	0,614	0,2172	Valid
6	X2.6	0,510	0,2172	Valid
7	X2.7	0,526	0,2172	Valid
8	X2.8	0,618	0,2172	Valid
9	X2.9	0,429	0,2172	Valid
10	X2.10	0,454	0,2172	Valid
Peningkatan Penjualan Motor (Y)				
1	Y.1	0,391	0,2172	Valid
2	Y.2	0,304	0,2172	Valid
3	Y.3	0,384	0,2172	Valid
4	Y.4	0,459	0,2172	Valid
5	Y.5	0,401	0,2172	Valid
6	Y.6	0,350	0,2172	Valid
7	Y.7	0,464	0,2172	Valid
8	Y.8	0,330	0,2172	Valid
9	Y.9	0,291	0,2172	Valid
10	Y.10	0,334	0,2172	Valid
11	Y.11	0,545	0,2172	Valid
12	Y.12	0,467	0,2172	Valid

HASIL PENELITIAN

• UJI REABILITAS

Cronbach Alpha > 0,60
(Reliabel)

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Penjualan Tunai (X1)	0,516	Reliabel
Penjualan Kredit (X2)	0,657	Reliabel
Peningkatan Penjualan Motor (Y)	0,502	Reliabel

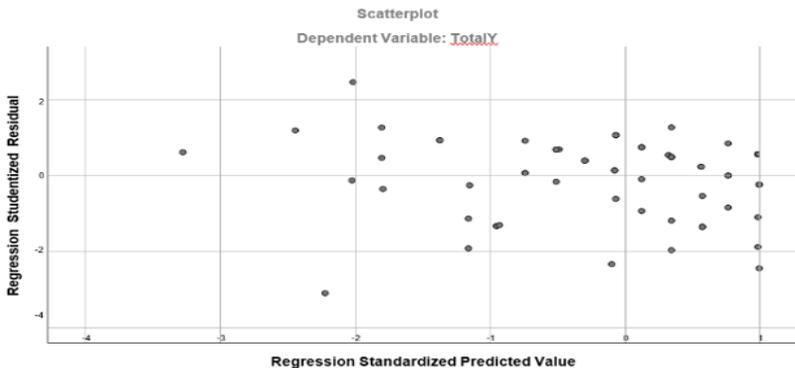
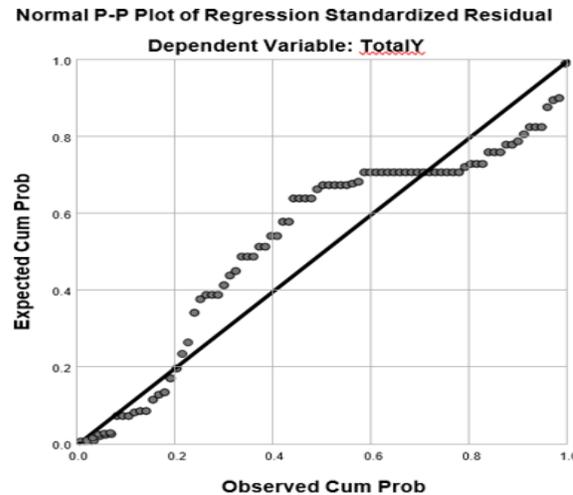
HASIL PENELITIAN

• UJI ASUMSI KLASIK

UJI NORMALITAS & P-PLOT

UJI HETEROKEDASITITAS

Grafik P-Plot



UJI MULTIKOLINEARITAS

Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerances	VIF	Keterangan
Penjualan Tunai (X1)	0,279	3,579	Tidak timbul Multikolinieritas
Penjualan Kredit (X2)	0,279	3,579	Tidak timbul Multikolinieritas
Dependent Variabel : Peningkatan Penjualan Motor			

HASIL PENELITIAN

• UJI HIPOTESIS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	16.534	2.850		5.801	.000
	TotalX1	.581	.172	.467	3.373	.001
	TotalX2	.305	.132	.319	2.308	.024

a. Dependent Variable: TotalY

(H1) $3,373 \geq t\text{-tabel } 1,990$

$0,01 \leq 0,05$

(yang artinya penjualan tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan motor)

(H2) $2,308 \geq t\text{-tabel } 1,990$

$0,24 \leq 0,005$

(yang artinya penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan motor)

PEMBAHASAN

Sistem Penjualan Tunai berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan Motor

Hasil uji t menunjukkan bahwa system penjualan tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan motor

(Muhani & Sumiati, 2016), (A. Sitorus, Maria Christina & Kuriawan,2021), (C. Nisa and A. Suherman, 2029), (Susi Rachmawati, 2018)

Penjualan tunai memiliki pengaruh positive signifikan pada peningkatan penjualan motor di PT. Dealer Honda Sidoarjo. Hal tersebut karena terdapat penambahan laba perusahaan terhadap penjualantunai. Hasil tersebut ada penambahan laba meskipun tak begitu besar.

Sistem Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan Motor

Hasil uji t menunjukkan bahwa system penjualan kredit berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan motor

(Muhani & Sumiati, 2016), (A. Sitorus, Maria Christina & Kuriawan,2021), (C. Nisa and A. Suherman, 2029), (Susi Rachmawati, 2018)

Penjualan credit memiliki pengaruh positif significant pada peningkatan penjualan motor di PT. Dealer Honda Sidoarjo. Hal tersebut karena rancangan dan pemasaran yang kian bertambah dalam menarik konsumen.

THANK YOU 😊