

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**Skripsi yang berjudul:**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI SISTEM PENJUALAN  
MELALUI MEDIA SOSIAL  
(Study Pada Usaha *Fashion* Di Kota Gorontalo)**

**OLEH**

**RAFIKA DAULIMA**  
NIM. 921414044

**Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II** *1*



**Nilawaty Yusuf, SE., Ak., M.Si**  
NIP. 197205112005012001

**Mengetahui  
Ketua Jurusan Akuntansi**



**Zulkify Boku, SE., Ak., M.Si**  
NIP. 19720519 200212 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul:

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Sistem Penjualan Melalui Media Sosial  
(Study Pada Usaha *Fashion* Di Kota Gorontalo)

Oleh  
**RAFIKA DAULIMA**  
NIM. 921414044

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal :

Waktu :

Penguji:

1. Dr. Niswatin, S.Pd.,SE.,MSA

1.....

2. Sahmin Noholo, SE.,M.M

2.....

3. Nilawaty Yusuf, SE.,Ak.,M.Si

3.....

4. Mattoasi, S.Pd.,M.Si.

4.....

Gorontalo, July 2018

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



**Imran Rosman Hambali, S.Pd.,SE.,MSA**  
NIP. 19700623 199903 1 005

# FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI SISTEM PENJUALAN MELALUI MEDIA SOSIAL

(Study Pada Usaha *Fashion* Di Kota Gorontalo)

Rafika Daulima<sup>1</sup>, Nilawaty Yusuf<sup>2</sup>, Mattoasi<sup>3</sup>  
Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Gorontalo

## ABSTRAK

**Rafika Daulima. 921 414 044.** Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Sistem Penjualan Melalui Media Sosial (Studi pada usaha *fashion* di Kota Gorontalo). Skripsi. Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Gorontalo. 2018. Dibawah bimbingan Ibu Nilawaty Yusuf, SE.,Ak.,M.Si dan Bapak Mattoasi, S.Pd.,M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi sistem penjualan melalui media sosial. Populasi pada penelitian ini adalah toko yang melakukan penjualan barang melalui media sosial di Kota Gorontalo. Sampel diambil dengan metode *purposive sampling*. Data primer berupa kuesioner yang disebarikan kepada karyawan bagian penjualan, data yang dikumpulkan selanjutnya dianalisis dengan Regresi Linier Berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan transaksi penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap sistem penjualan melalui media sosial. Sedangkan, promosi tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap sistem penjualan melalui media sosial.

Kata Kunci: sistem penjualan melalui media sosial, sosial media toko fashion

---

<sup>1</sup>Rafika Daulima, Mahasiswa Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo

<sup>2</sup>Nilawaty Yusuf, Dosen Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo

<sup>3</sup>Mattoasi, Dosen Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo

## ABSTRACT

**RAFIKA DAULIMA. 921 414 044.** Factors Affecting Sales System through Social Media (A Study in the fashion business in Gorontalo City). Skripsi. Bachelor Study Program of Accounting, Department of Accounting, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Nilawaty Yusuf, SE., Ak., M. Si, and the co-supervisor is Mattoasi, S.Pd., M.Si.

The research aimed to investigate factors affecting the sales system through social media. The research population was a shop which sells the goods through social media in Gorontalo City while the samples were selected through purposive sampling. Primary data as research data were collected through questionnaire distributed to employees in sales division. Then, the collected data were analyzed by using multiple linear regression.

The research finding revealed that sales price and transaction affected the sales system through social media positively and significantly. Meanwhile, the promotion did not have any positive and significant influence on the sales system through social media.

Keywords: Sales System through Social Media, Online Shop, Fashion Shop

