

**PENGARUH BIAYA KUALITAS, HARGA JUAL DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA
KOPERASI UNIT PRODUK HASIL PAPA TAKI BORANI
KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN NGADA**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Flores**



OLEH

**ADELGONDA SAWU
2018440492**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS FLORES
ENDE
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN


Nama : ADELGONDA SAWU
NIM : 2018440492
Judul : PENGARUH BIAYA KUALITAS, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA KOPERASI UNIT PRODUK HASIL PAPA TAKI BORANI KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN NGADA

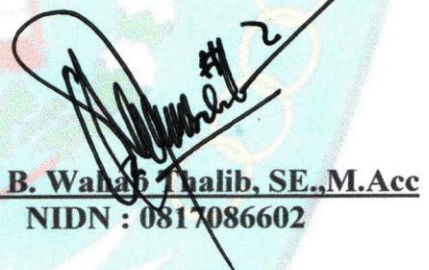
Ende, 10 Desember 2022

**Telah Diuji Dan Dipertahankan Didepan Dewan Penguji
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Flores**

Pembimbing, I

Pembimbing, II


Yulita Londa, SE.,M.Si.,Akt
NIDN : 0831076301


Sabra B. Wahab Thalib, SE.,M.Acc
NIDN : 0817086602

**Mengetahui
Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Flores**




Aprihana Marselina, SE.,M.Sc
NIDN : 08 0104 8202

LEMBAR PENGESAHAN

Telah Diterima dan Disahkan oleh Dewan Penguji Skripsi Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi Universitas Flores untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 10 Desember 2022

Mengesahkan
Dekan Fakultas Ekonomi

Iriany Dewi Soleiman, SE.,M.Sc
NIDN. 0826037001

Mengetahui
Ketua Program Studi Akuntansi

Apriana Marselina, SE.,M.Sc
NIDN. 08 0104 8202

Dewan Penguji:

Ketua	: <u>Falentina Lucia Banda, SE.,M.Sc</u>	1.	
	NIDN : 0806057203			
Sekretaris	: <u>Iriany Dewi Soleiman, SE.,M.Sc</u>	2.	
	NIDN. 0826037001			
Anggota	: <u>Sabulon Sayang, SE.,M.SA</u>	3.	
	NIDN : 0819046601			
Anggota	: <u>Yulita Londa, SE.,M.Si, Akt</u>	4.	
	NIDN : 0831076301			
Anggota	: <u>Sabra B. Wahab Thalib, SE.,M.Acc</u>	5.	
	NIDN : 0817086602			



UNIVERSITAS FLORES
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul : **“Pengaruh Biaya Kualitas, Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Koperasi Unit Produk Hasil Papa Taki Borani Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada”** Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 10 Desember 2023 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan bahwa gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. bila kemudian terbukti bahwa ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Ende, 10 Desember 2022
Yang Memberi Pernyataan



Adelgonda Sawu
2018440492

MOTTO

**Jika kamu bisa memimpikannya
Maka kamu harus bisa melakukannya**

Adel

PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa dan dengan hati yang ikhlas, Kupersembahkan kepada:

1. Tuhan Yang Maha Kuasa yang senantiasa menyertai dan menuntun penulis menuju keberhasilan
2. Yang tercinta kedua orang tuaku, Bapak Petrus Wea Wene dan Mama Yustina Dula yang telah melahirkan, membesarkan dan membiayai, senantiasa mendoakan, memberi berkat, berjuang, bekeja keras demi kebahagiaan serta menantikan keberhasilan penulis selama ini.
3. Saudara kandung Kakak Edy, Adik Sergius, Van dan Barca yang telah memberikan semangat untuk penulis
4. Yang Tersayang Keluarga besar dari kedua orang tua saya tante Zuli, tante Agus, Linju, ka Ika, tante vina, decon, Nanta, greisyang telah mendukung baik secara moril maupun materi serta menantikan keberhasilan penulis
5. Sahabat susah senang selama masa perkuliahan dan Team Menuju S.Ak Bersama Onna Ugha, Fira Departo, Astin Bude, Siska Amalia, Rolin Sere, Yanti Ea, Risna Anggo, Linda Dhiki dan Elen Mogi. Terima kasih sudah sama – sama membantu dari awal perkuliahan sampai dengan berakhir sama – sama
6. Yang tersayang Hendra, Linda Juy, Ija, Lenty, Telin, Jemo, Ertin, Ka Andy, Inno Legend, Marten, Om sil, Zhyy, Fandy yang selalu memberikan semangat perhatian dan cintanya untuk penulis.
7. Teman seperjuangan Kelas B dan C dan teman seangkatan 2018
8. Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Flores terima kasih sudah menjadi rumah kedua bagi penulis dalam menuntut ilmu.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur dan terimakasih kepada TUHAN Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan kasihnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH BIAYA KUALITAS, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA KOPERASI UNIT PRODUK HASIL PAPA TAKI BORANI KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN NGADA”**

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar sarjana pada program studi akuntansi, fakultas ekonomi, universitas flores. Penelitian ini dapat terwujud berkat bantuan dari berbagai pihak , maka pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ketua Yayasan Perguruan Tinggi Flores.
2. Rektor Dan Wakil Rektor Universitas Flores.
3. Ibu Iriany Dewi Soleiman, SE.,M.Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan para pembantu Dekan Fakultas Ekonomi.
4. Ibu Apriana Marselina, SE.,M.Sc selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan Ibu Nuraini Ismail, SE.,M.Aks selaku Sekretaris Prodi yang telah membantu penulis dalam proses perkuliahan.
5. Ibu Yulita Londa, SE.,M.Si,Akt selaku Pembimbing Satu dan Ibu Sabra B. Wahab Thalib, SE.,M.Acc selaku Pembimbing Dua yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen penguji yang telah memberikan kritikan, koreksi, dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Dan Karyawan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan

bekal ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat selama penulis menempuh proses perkuliahan.

8. Kedua orang tua tercinta, bapak Pertus Wea Wene dan mama Yustina Dula yang dengan tulus ikhlas yang telah mendidik dan memberikan pengorbanan yang tak ternilai, dorongan moril dan material serta doa dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis dalam memperoleh gelar sarjana di perguruan tinggi.
9. Saudara kandung yang selalu menjadi motivasi dan memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan studi di perguruan tinggi.
10. Kepala Koperasi Papa Taki Borani yang telah mengizinkan peneliti melakukan penelitian serta seluruh staf yang sangat membantu memberikan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu baik langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini. Biarlah kebaikan pihak-pihak yang telah disebutkan dibalas kasih dan berkat dari tuhan yang melimpah.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan skripsi ini.

Ende, September 2022

Penulis

ABTRAK

PENGARUH BIAYA KUALITAS, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA KOPERASI UNIT PRODUK HASIL PAPATAKI BORANI KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN NGADA

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Biaya Kualitas, Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Koperasi Unit Produk Hasil Papataki Borani. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan berupa biaya kualitas, harga jual, volume penjualan dan profitabilitas pada Koperasi unit produk hasil Papa Taki Borani tahun 2017-2021 dan sampel pada penelitian ini adalah penetapan biaya kualitas, harga jual, volume penjualan dan profitabilitas pada Koperasi unit produk hasil Papa Taki Borani di Kecamatan Bajawa pada tahun (2017-2021). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, uji asumsi klasik, uji model regresi linear berganda, dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Variabel Biaya Kualitas berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas pada Koperasi unit produk hasil papataki borani. Hal ini dapat ditunjukkan oleh nilai koefisien Variabel biaya kualitas mempunyai nilai t_{hitung} sebesar 3,355 dengan tingkat signifikan $0,001 < 0,05$, maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,355 > 2,003$). (2) Variabel Harga Jual berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas pada Koperasi unit produk hasil papataki borani. Hal ini dapat ditunjukkan oleh nilai koefisien variabel harga jual mempunyai nilai t_{hitung} sebesar 6,598 dengan tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$, maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,598 > 2,003$). Variabel Volume Penjualan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas pada koperasi unit produk hasil papataki borani. Hal ini dapat ditunjukkan oleh nilai koefisien Variabel volume penjualan mempunyai nilai t_{hitung} sebesar -2,778 dengan tingkat signifikansinya $0,007 < 0,05$, maka $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-2,778 < 2,003$).

Kata Kunci : Biaya Kualitas, harga jual, volume penjualan dan profitabilitas

ABSTRACT

THE EFFECT OF QUALITY COSTS, SALES PRICE AND SALES VOLUME ON THE LEVEL OF PROFITABILITY IN PAPATAKI BORANI PRODUCT UNIT COOPERATIVES, BAJAWA DISTRICT, NGADA DISTRICT

The purpose of this study was to determine the effect of quality costs, selling prices and sales volume on the level of profitability in the Papataki Borani Product Unit Cooperative. The population in this study are financial reports in the form of quality costs, selling prices, sales volume and profitability at the Papa Taki Borani product unit cooperative for 2017-2021 and the sample in this study is the determination of quality costs, selling prices, sales volume and profitability at cooperatives product units produced by Papa Taki Borani in Bajawa District in (2017-2021). The data analysis technique used in this study is the classical assumption test, multiple linear regression model test, and hypothesis testing. The results of this study indicate that (1) the Quality Cost Variable affects the level of profitability in the product unit cooperative papataki borani. This can be shown by the coefficient value of the quality cost variable which has a tcount of 3.355 with a significant level of $0.001 < 0.05$, then $t_{count} > t_{table}$ ($3.355 > 2.003$). (2) The selling price variable affects the level of profitability in the product unit cooperative papataki borani. This can be shown by the coefficient value of the selling price variable which has a tcount of 6.598 with a significance level of $0.000 < 0.05$, then $t_{count} > t_{table}$ ($6.598 > 2.003$). The Sales Volume variable affects the level of profitability in the product unit cooperative papataki borani. This can be shown by the coefficient value of the sales volume variable which has a tcount of -2.778 with a significance level of $0.007 < 0.05$, so $t_{count} < t_{table}$ ($-2.778 < 2.003$).

Keywords: Quality Cost, selling price, sales volume and profitability

DAFTAR PUSTAKA

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	10
BAB II. KAJIAN TEORI	12
2.1 Profitabilitas.....	12
2.1.1 Pengertian profitabilitas.....	12
2.1.2 Tujuan dan manfaat rasio profitabilitas	14
2.1.3 Metode pengukuran profitabilitas	14
2.1.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas	15
2.2 Konsep Biaya Kualitas	17
2.2.1 Konsep Biaya	17
2.2.2 Kualitas	20
2.2.3 Biaya Kualitas.....	24
2.3 Harga Jual	34
2.3.1 Pengertian Harga.....	34

2.3.2 Harga Jual	35
2.3.3 Faktor yang dipertimbangkan dalam penetapan harga jual ...	37
2.3.4 Metode penetapan harga jual	40
2.4 Volume Penjualan.....	42
2.4.1 Pengertian volume penjualan.....	42
2.4.2 Faktor-faktor volume penjualan.....	43
2.4.3 Indikator volume penjualan	44
2.5 Penelitian Terdahulu	45
2.6 Rerangka Berpikir.....	47
2.7 Hipotesis Penelitian	48
BAB III. METODE PENELITIAN	51
3.1 Jenis Penelitian	51
3.2 Definisi Operasional Variabel	51
3.3 Lokasi Penelitian	53
3.4 Populasi dan Sampel.....	53
3.4.1 Populasi.....	53
3.4.2 Sampel	53
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	54
3.5.1 Jenis Data.....	54
3.5.2 Sumber Data	54
3.6 Teknik Pengumpulan Data	55
3.6.1 Observasi	55
3.6.2 Wawancara	55
3.6.3 Dokumentasi.....	55
3.6.4 Studi Pustaka	55
3.7 Teknik Analisis Data	56
3.7.1 Uji Asumsi Klasik.....	56
3.7.2 Uji Regresi Linear Berganda	58
3.7.3 Uji Hipotesis	59
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	59
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	59

4.1.1 Sejarah Singkat	59
4.1.2 Visi Misi	60
4.1.3 Struktur Organisasi	61
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan	62
4.2.1 Uji Asumsi Klasik.....	62
4.2.2 Analisis Regresi Berganda.....	64
4.2.3 Uji Hipotesis	66
BAB V. PENUTUP.....	72
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Hasil Penelitian.....	7
Tabel 1.2 Data Biaya Kualitas, Harga Jual, Volume Penjualan, Laba dan Profitabilitas pada Koperasi Unit Produk Hasil Papa Taki Borani	8
Table 2.1 Perbandingan Hasil Penelitian	43
Tabel 4.1 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	62
Tabel 4.2 Uji Multikolinieritas.....	62
Tabel 4.3 Uji Glejser	63
Tabel 4.4 Tabel Autokorelasi.....	64
Tabel 4.5 Uji autokorelasi	64
Tabel 4.6 Analisis Regresi Berganda	65
Tabel 4.7 Hasil Uji T.....	66
Tabel 4.8 Koefisien Determinasi.....	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rerangka Berpikir	46
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Koperasi Unit Produk Hasil Papa Taki	61