

JURNAL AKUNTANSI

TH XIII / 02 / November / 2020

ISSN : 1979-8334

Setiap tahun terbit dua kali pada bulan Mei dan November berisi hasil penelitian dan kajian analisis di bidang Akuntansi.

SUSUNAN PENGURUS JURNAL AKUNTANSI :

Pelindung

Dr. Ir. Agus Purnomo, MT.

Penanggung Jawab

Y. Casmadi , SE., MM.

Penyunting

Diana Maryana, SE.,M.Si

Anggota

Y. Casmadi , SE., MM.

Diana Maryana, SE., M.Si.

Riani Tanjung, SE, M.Si, Ak, CA.

Christine Riani Elisabeth, SE, MM.

Tia Setiani, S.Pd, M.M.

Nur Aziz Sugiharto, SE., Ak., MM., CA.

Dr. Cahyat Rohyana SE., MM.

Surya Ramadhan Noor, SE., MM.

Toto Suwarsa, SE., Ak., MM.

ALAMAT PENYUNTING DAN REDAKSI :

Prodi Akuntansi, Gedung Pendidikan,

Politeknik Pos Indonesia

Jl. Sariasih No 54 Bandung 40151 Telp. 022-2009570, Fax 022-2009568,

E-mail : d3_akuntansi@poltekpos.ac.id

Prodi Akuntansi D III Politeknik Pos Indonesia, telah Terakreditasi B berdasarkan Keputusan Dirjen DIKTI No. 1072/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/IX/2015

KATA PENGANTAR

Jurnal Akuntansi diterbitkan setiap enam bulan sekali oleh Prodi Akuntansi Politeknik Pos Indonesia, dengan tujuan untuk membantu dalam memenuhi kebutuhan masyarakat luas, yaitu bagi baik para akademisi, mahasiswa, praktisi dan pihak lainnya yang isinya berupa kajian ilmu dan hasil riset di bidang akuntansi.

Penerbitan saat ini terdiri dari 5 (lima) topik, meliputi :

Analisis Laporan Keuangan
Akuntansi Biaya
Perpajakan
Auditing
Manajemen Keuangan

Mudah-mudahan semua artikel yang dimuat dapat menambah pengetahuan dan pengalaman para pembaca, sehingga menambah semangat untuk terus berinovasi melahirkan karya tulis yang bermanfaat. Amin

Bandung, November 2020

Redaksi

DAFTAR ISI

SUSUNAN PENGURUS JURNAL AKUNTANSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Penjualan Komoditi Teh Pada PT Perkebunan Nusantara VIII Periode 2016-2018	1
Pengaruh Pelaksanaan Audit Internal Terhadap Penerapan <i>Good Corporate Governance</i> (Gcg) Pada Kantor Pusat PT Pos Indonesia (Persero) Bandung	10
Pengaruh Prinsip Good Corporate Governance Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada PT Agronesia (Inkaba)	18
Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Mio Series Pada Dealer Yamaha Deta Berlian M . Toha Periode Tahun 2016-2018	27
Analisis Penyaluran Pinjaman Dana Program Kemitraan Dalam Menentukan Kolektibilitas Pengembalian Pinjaman Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan di PT Len Industri (Persero) Periode 2012 – Juni 2019	38
Analisis Penerapan Imbalan Paska Kerja Karyawan Pada Yayasan Pendidikan Bhakti Pos Indonesia	47
Analisis Du Pont System Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Pada Tiga Perusahaan Real Estate Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015 – 2019	56
Pengaruh Kompetensi dan Pengalaman Kerja Auditor Terhadap Kualitas Audit Pada KAP di Bandung	67
Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Produk Baju Sn-11 (Baju Blouse) Pada Perusahaan Endomoda	75

PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP PENJUALAN KOMODITI TEH PADA PT PERKEBUNAN NUSANTARA VIII PERIODE 2016-2018

Oleh : Y. Casmadi , SE., MM., Fitri Rahmawati Fajriah

Email : casmadi@poltekpos.ac.id

D3 Akuntansi Politeknik Pos Indonesia

ABSTRAK

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat serta persaingan yang semakin ketat mendorong para pelaku ekonomi untuk lebih tanggap terhadap perubahan perekonomian yang terjadi di dunia bisnis. PT Perkebunan Nusantara VIII berstatus sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dimana sebagian modalnya dimiliki oleh pemerintah. BUMN didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di berbagai sektor. Beberapa sektor yang dinaungi oleh BUMN yaitu sektor perkebunan. Perusahaan yang bergerak disektor tersebut yaitu PT. Perkebunan Nusantara VIII. Produk yang berkualitas dapat dicapai dengan selalu melakukan pengawasan dan peningkatan terhadap kualitas produk. Biaya yang dikeluarkan dalam kaitannya dengan usaha peningkatan kualitas disebut biaya kualitas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh biaya kualitas produk yang terdiri dari biaya penilain dan biaya pencegahan terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII Periode 2016-2018. Metode yang digunakan dalam penulis adalah metode *survey* pendekatan kuantitatif. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah Analisis Korelasi *Product Moment*, Analisis Regresi Linear Sederhana, Koefisien Determinasi, dan Uji t untuk melakukan pengujian dilakukan dengan menggunakan *SPSS version 23*. Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah hasil analisis regresi linear sederhana diketahui bahwa terdapat persamaan regresinya $Y = 8,783 - 0,055X$. Diperoleh nilai koefisien korelasi $r = 0,096$ dan nilai determinasi sebesar $0,09\%$. Pengujian hipotesis dengan $t_{hitung} -0,564 > t_{tabel} -1,69092$ yang artinya H_0 ditolak H_a diterima, dengan kata lain bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Biaya Kualitas Produk Terhadap Penjualan Komoditi Teh Pada PT Perkebunan Nusantara VIII Periode 2016-2018.

Kata kunci: Biaya Kualitas Produk dan Penjualan

PENDAHULUAN

Menjalankan bisnis dalam sebuah lingkungan global mengharuskan manajemen mengubah perspektifnya. Tujuan strategis perusahaan ialah meningkatkan laba perusahaan, memiliki nilai yang baik kepada konsumen dan juga memiliki kemampuan daya saing dalam dunia bisnis. Perusahaan dapat mengembangkan keunggulan kompetitifnya yang didasarkan pada differensiasi produk dengan menciptakan inovasi-inovasi baru dan dengan

didasarkan pada biaya rendah atau keduanya. Persaingan bukan hanya mengenai seberapa tinggi tingkat harga produk atau jasa untuk mencapai keuntungan yang maksimal, namun lebih pada kualitas produk atau jasa yang dihasilkan. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan dituntut menghasilkan produk dengan kualitas tinggi, kenyamanan dan kemudahan serta ketetapan dan kecepatan waktu dalam pencapaiannya. Hanya perusahaan yang

benar-benar berkualitas yang dapat bersaing dalam pasar global.

Kompleksitas persaingan suatu industri menyebabkan setiap perusahaan harus selalu berusaha meningkatkan kualitasnya agar kepuasan pelanggan dapat terwujud. Kualitas dan kepuasan pelanggan berkaitan sangat erat. Kualitas memberikan suatu dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan yang kuat dengan perusahaan.

Kualitas dapat meningkatkan pangsa pasar. Pangsa pasar akan meningkat bila minimasi biaya tercapai, karena organisasi perusahaan dapat menekan harga walaupun kualitas tetap menjadi yang terutama. Hal inilah yang mendorong konsumen untuk membeli dan membeli lagi produk atau jasa tersebut sehingga pangsa pasar meningkat. Dengan demikian kualitas dan jumlah penjualan berhubungan erat. Suatu perusahaan dalam kondisi yang penuh persaingan harus dapat menciptakan dan mempertahankan keunggulan bersaing. Salah satu strategi yang diterapkan oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan untuk dapat memperoleh posisi pasar sekaligus dapat mempertahankannya adalah dengan menciptakan suatu produk yang berkualitas. Kebutuhan akan produk yang berkualitas mendorong pelaku bisnis menciptakan suatu produk baik barang maupun jasa yang berkualitas.

Untuk menciptakan suatu produk yang berkualitas perusahaan harus selalu melakukan perencanaan, pengendalian, dan evaluasi terhadap produk yang dihasilkan dan juga distribusi produk yang baik sampai kepada pelanggan. Kualitas yang meningkat akan mengurangi terjadinya produk rusak sehingga akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Meningkatkan harga jual, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan. Kegiatan yang berhubungan dengan kualitas adalah kegiatan yang dilakukan karena mungkin atau telah terdapat kualitas yang buruk yang akan menurunkan kualitas produk. Biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan tersebut disebut Biaya Kualitas.

Menurut Krismiaji (2019:392) Biaya kualitas adalah biaya yang terjadi karena kualitas produk yang dihasilkan rendah. Dengan demikian biaya kualitas berhubungan dengan kreasi, identifikasi, referasi, dan pencegahan terjadinya produk yang tidak sempurna (cacat). Biaya kualitas dapat di klasifikasikan kedalam empat klasifikasi yaitu biaya pencegahan (*prevention cost*), biaya penilaian (*appraisal cost*), biaya kegagalan internal (*internal failure cost*), dan biaya kegagalan eksternal (*external failure cost*).

Tidak sedikit juga perusahaan yang mengalokasikan biaya kualitas dalam

jumlah besar agar dapat memberi pelayanan yang memuaskan bagi konsumen. Tanpa disadari perusahaan tersebut melakukan pemborosan karena biaya kualitas yang dikeluarkan lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan. Akhirnya perusahaan pun menderita kerugian. Untuk mensiasati masalah tersebut perlu adanya perencanaan dan pengendalian yang baik terhadap biaya kualitas yang dikeluarkan agar mampu meningkatkan pendapatan dan mengoptimalkan laba. Biaya yang dikeluarkan harus digunakan secara efektif agar hasilnya pun optimal.

Penelitian yang berkaitan dengan pengaruh biaya kualitas produk terhadap penjualan beserta hasilnya. Menurut hasil penelitian Hastari Ningtyas Tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada PT Fajar Agung Medan” menyatakan bahwa biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal, dan biaya kegagalan eksternal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap jumlah penjualan. Penelitian yang sama pernah dilakukan oleh Retno Martanti Endah Lestari Tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Tingkat Penjualan Pada PT Mitra Sejati Mulia Industri” menyatakan bahwa biaya penilaian, biaya kegagalan eksternal, biaya kegagalan internal berpengaruh secara signifikan

terhadap tingkat penjualan, sedangkan biaya pencegahan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat penjualan. Sedangkan menurut Rilla Gantino Tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Penjualan pada PT Guardian Pharmata” menyatakan bahwa biaya kualitas terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan.

Hal ini menginterpretasikan jika biaya kualitas meningkat, maka akan terjadi penurunan penjualan perusahaan secara material. Sebaliknya jika biaya kualitas turun maka akan terjadi peningkatan penjualan perusahaan.

PT. Perkebunan Nusantara VIII berstatus sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Kegiatan usaha perusahaan meliputi pembudidayaan tanaman, pengolahan/produksi, dan penjualan komoditi perkebunan Teh, Karet, Kelapa Sawit, Kina, dan Kakao. Pusat kegiatan usaha berada di Kantor Direksi Jl. Sindangsirna No. 4 Bandung, Jawa Barat dengan kebun/unit usaha yang dikelola sebanyak 41 kebun yang tersebar di 11 Kabupaten/Kota di Propinsi Jawa Barat (Bogor, Sukabumi, Cianjur, Kabupaten Bandung Barat, Kota Bandung, Subang, Purwakarta, Garut, Tasikmalaya dan Ciamis) dan 2 Kabupaten di Provinsi Banten (Lebak dan Pandeglang).

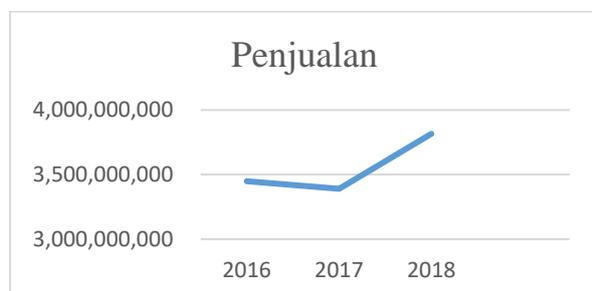
Tabel 1.1

Penjualan Komoditi Teh PT Perkebunan
Nusantara VIII

No	Tahun	Penjualan
1.	2016	3.449.871.055
2.	2017	3.389.983.969
3.	2018	3.815.733.079

Sumber: Laporan Manajemen PT
Perkebunan Nusantara VIII

Dari tabel diatas dapat di gambarkan mengenai penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII dalam grafik dibawah ini:

**Gambar 1.1**

Dari gambar 1.1 diatas dapat diketahui bahwa penjualan yang mengalami naik turun dari tahun ke tahunnya. Penjualan tertinggi yaitu pada tahun 2018 sebesar Rp 3.815.733.079 dalam setahun, sedangkan penjualan terendah terjadi pada tahun 2017 dengan perolehan sebesar Rp 3.389.983.969.

Menurut data diatas dapat disimpulkan bahwa biaya kualitas yang dikeluarkan dalam jumlah kecil, atau sebaliknya biaya kualitas yang dikeluarkan dalam jumlah besar tidak selalu menyebabkan penjualan yang diperoleh menjadi besar. Salah satu fakta yang dapat dilihat pada tabel atau grafik diatas, Penjualan tertinggi yaitu pada tahun 2018 sebesar Rp 3.815.733.079 dalam setahun, sedangkan penjualan terendah terjadi pada tahun 2017 dengan perolehan sebesar Rp 3.389.983.969. Hal ini mungkin disebabkan karena kurang baiknya perencanaan dan pengendalian yang dilakukan oleh pihak perusahaan terhadap biaya kualitas.

METODE

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis perumusan masalah asosiatif dengan bentuk hubungan kausal karena menurut Sugiyono (2018:37), "rumusan masalah asosiatif adalah suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Sedangkan hubungan kausal adalah hubungan yang bersifat sebab akibat, jadi ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan dependen (dipengaruhi)".

Penelitian ini juga menggunakan metode penelitian survey. Menurut Sugiyono (2018:12), "penelitian survey

adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis".

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah sumber data sekunder. Data sekunder yang diperoleh pada penelitian ini yaitu laporan-laporan yang berhubungan dengan penelitian ini pada PT Perkebunan Nusantara VIII. Data yang digunakan diperoleh dari laporan biaya kualitas dan laporan manajemen periode tahun 2016-2018 yang berhubungan dengan topik permasalahan yang diteliti.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT Perkebunan Nusantara VIII dari awal berdiri sampai dengan sekarang. Sedangkan sampel yang diteliti adalah laporan biaya kualitas dan laporan penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII yang di ambil tiga tahun kebelakang, yaitu tahun 2016-2018.

Adapun hipotesis dalam penelitian ini:

1. Hipotesis Penelitian

Diduga terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap penjualan

komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018.

2. Hipotesis Statistik

$H_0 : \rho = 0$, artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018.

$H_a : \rho \neq 0$, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018

PEMBAHASAN HASIL

PENELITIAN

1. Analisis Korelasi *Product Moment*

Keeratan hubungan antara variabel biaya kualitas dengan penjualan diukur melalui koefisien korelasi. Hubungan tersebut dinyatakan dengan tanda positif (+) dan negatif (-). seperti disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1

Korelasi Product Moment

Sumber: data SPSS 23

Berdasarkan tabel dari analisis Korelasi *Product Moment* didapat angka sebesar -0,096. Hal ini menunjukkan bahwa Biaya Kualitas dengan Penjualan berada pada interpretasi 0,00 - 0,199, artinya memiliki hubungan yang sangat rendah. Sedangkan nilai negatif berindikasi terhadap pola hubungan antara biaya kualitas produk dengan penjualan komoditi teh berbanding terbalik.

2. Analisis Regresi Linear Sederhana

Untuk menguji pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018 digunakan analisis regresi linear sederhana.

Tabel 1.2

Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8,783	1,132		7,757	,000
	Biaya Kualitas	-,055	,097	-,096	-,564	,576

a. Dependent Variable: Penjualan
 Sumber: data SPSS 23

Correlations

		Biaya Kualitas	Penjualan
Biaya Kualitas	Pearson Correlation	1	-,096
	Sig. (2-tailed)		,576
	N	36	36
Penjualan	Pearson Correlation	-,096	1
	Sig. (2-tailed)	,576	
	N	36	36

Dari perhitungan dengan menggunakan rumus regresi linear sederhana tersebut diatas diperoleh nilai a = 8,783 sedangkan untuk nilai b = -0,055. Maka didapat persamaan regresinya sebagai berikut:

$$Y' = 8,783 - 0,055X$$

Dimana :

X = Biaya Kualitas

Y = Penjualan

Dari persamaan diatas dapat diketahui bahwa koefisien regresi linear sederhana menunjukkan bahwa jika biaya kualitas = 0 maka penjualan adalah 8,783 selain itu jika biaya kualitas bertambah 1 maka penjualan akan menurun sebesar 0,055 karena koefisien regresi bernilai negatif antara biaya kualitas dengan penjualan sehingga semakin kecil biaya kualitas yang dikeluarkan maka penjualan akan mengalami peningkatan. Begitupun sebaliknya semakin besar biaya kualitas

yang dikeluarkan maka penjualan akan mengalami penurunan.

3. Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan nilai yang digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 1.3

Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,096 ^a	,009	-,020	4,77538

a. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas

Sumber: data SPSS 23

Koefisien determinasi dihitung dari koefisien korelasi dengan rumus sebagai berikut:

$$Kd = R^2 \times 100\%$$

$$Kd = (0,096)^2 \times 100\%$$

$$Kd = 0,09\%$$

Pada hasil diatas diperoleh R Square sebesar 0,009 atau sebesar 0,09%. Hal ini menunjukkan persentase pengaruh variabel independen yaitu biaya kualitas terhadap variabel dependen yaitu penjualan sebesar 0,09% sedangkan 99,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

4. Uji t

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menguji dan membuktikan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas (X) dengan penjualan (Y).

Tabel 1.4

Pengujian Hasil Hipotesis

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8,783	1,132	7,757	,000
	Biaya Kualitas	-,055	,097	-,096	,576

a. Dependent Variable: Penjualan

Dapat diketahui t hitung untuk variabel biaya kualitas sebesar -0,564 dengan derajat kebebasan sebesar 34 (n-k yaitu 36-2) , dengan pengujian dua pihak dimana tingkat signifikan sebesar 5% atau 0,05 maka dapat t tabel -1,69092 sehingga t hitung lebih besar dari pada t tabel (-0,564 > -1,69092). Karena t hitung > t tabel maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Artinya terdapat pengaruh negatif yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018.

agar ruang lingkup variabel lebih luas.

KESIMPULAN

1. Biaya Kualitas mengalami fluktuatif dari tahun 2016-2018 pada PT Perkebunan Nusantara VIII, ini dikarenakan biaya tenaga kerja meningkat, biaya barang meningkat, biaya pemeliharaan tanaman meningkat, biaya pupuk meningkat, dan penentu iklim atau cuaca.
2. Perkembangan Penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII mengalami fluktuatif dari tahun 2016-2018. Kenaikan atau penurunan penjualan ini disebabkan oleh grading, jenis, mutu, harga jual, dan pemenuhan kontrak, dan biaya kualitas yang menurun cukup tinggi dari tahun sebelumnya .
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap penjualan komoditi teh pada PT Perkebunan Nusantara VIII periode 2016-2018.

SARAN

1. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya meneliti setiap variabel pada objek penelitian yang berbeda atau menambahkan variabel lain disesuaikan dengan fenomena-fenomena yang sedang terjadi

DAFTAR PUSTAKA

- Gantino, Rilla dan Erwin. 2014. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Penjualan (Studi Kasus pada PT. Guardian Pharmatama)*. Skripsi tidak diterbitkan. Jakarta: Universitas Indonusa Esa Unggul.
- Halim, Abdul. 2014. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 4, Cetakan ketiga, BPFE- Yogyakarta.
- Krismiaji, 2019. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Lanen, William N. 2017. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2018. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Martanti, Retno dan Mahdi Muhammad. 2014. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Tingkat Penjualan (Studi Kasus pada PT. Mitra Sejati Mulia Industri)*. Skripsi tidak diterbitkan. Bogor: Universitas Pakuan.
- Ningtyas, Hastari dan Lubis, Zurika. 2018. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan (Studi Kasus pada PT. Fajar Agung Medan)*. Skripsi tidak diterbitkan. Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah.
- Nasution, Nur. 2015. *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality*

Management). Bogor: Ghalia Indonesia.

Perkebunan Nusantara VIII. Website Resmi PT. Perkebunan Nusantara VIII, (Online) <http://www.pn8.co.id//tanggal> 14 Juli 2019.

Prawironegoro & Purwanti. 2014. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Syukron, Amin. 2014. *Pengantar Manajemen Industri*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Susanto, Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.

Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Sugiono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cetakan 25. Bandung: Alfabeta.

Sugiono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cetakan 28. Bandung: Alfabeta.