

Pengaruh Potongan Harga, Pembayaran Non Tunai, dan Peningkatan Harga Jual Pada Startup *On Demand* Terhadap Perolehan Laba *Merchant*

Oleh:

Laode Adi Reza, NIM 1617051055

Program Studi S1 Akuntansi

ABSTRAK

. Penelitian termasuk dalam jenis penelitian kuantitatif. Variabel dalam penelitian ini adalah potongan harga, pembayaran non tunai, dan harga jual sebagai variabel independen, dan perolehan laba sebagai variabel dependen. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner, observasi dan dokumentasi yang berasal dari dokumen, arsip-arsip, serta data lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Alat Uji data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan uji kualitas data yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas. Setelah itu menggunakan pengujian asumsi yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis yang digunakan adalah uji *T*, uji *F* dan koefisien determinasi. Data dianalisis dengan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Potongan harga, pembayaran non tunai dan peningkatan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba *merchant*. Dalam hal ini berarti bahwa potongan harga, pembayaran non tunai, dan peningkatan harga jual memiliki peranan penting dalam perolehan laba *merchant*.

Kata Kunci: Potongan Harga, Pembayaran Non Tunai, Harga Jual, Laba

THE EFFECT OF PRICE DISCOUNT, NON CASH PAYMENTS AND INCREASED SELLING PRICES AT STARTUP ON DEMAND AGAINST EARNINGS MERCHANT

Abstract

This research was quantitative research. The variables in this study were price discounts, non-cash payments, and selling prices as independent variables, and profitability as the dependent variable. The data sources used in this study were primary and secondary data. The data collection was done by using questionnaires, observations and documentation and other data related to this research. The data test tool used in this study was to test the quality of data consisting of validity and reliability test. After that, assumption testing consisting of normality test, multicollinearity test and heteroscedasticity test was used. The hypothesis testing used is the T test, F test and coefficient of determination. The data were analyzed using multiple linear regression analysis. The results of this study indicate that discounted prices, non-cash payments and increased selling prices have a positive and significant effect on merchant profitability. In this case it means that price discounts, non-cash payments, and increased selling prices have an important role in merchant profitability.

Keywords: Price Discount, Non-Cash Payments, Selling Prices, Profitability

