

**ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pada
Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi
Universitas Katolik Widya Karya Malang



DISUSUN OLEH :
ERWIN KRISTANTO NUGROHO
NIM : 201012011

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI

2014

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

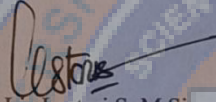
Nama : Erwin Kristanto Nugroho
NIM : 201012011
Universitas : Unika Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA

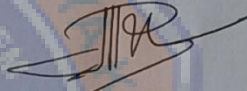
Malang, 03 Juni 2014

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

Pembimbing II

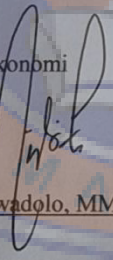

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

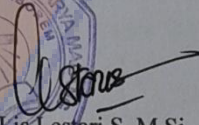

Dra. MAF. Suprapti, MM
NIK : 191017

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi


Drs. Cornelius Niwadolo, MM
NIK : 185004


Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :

**ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Erwin Kristanto Nugroho

Nim : 201012011

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 03 Juni 2014 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S1).

Disahkan oleh :

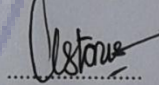
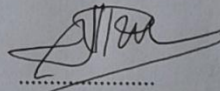
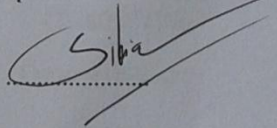
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang

Drs. Cornelius Niwadolo, MM

Dewan Penguji :

1. Dra. Lis Lestari S.,M.Si
2. Dra. MAF. Suprapti, MM
3. Dra. Silvia Indrarini, MM.Ak

Tanda Tangan


.....

.....

.....

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Philips Vincen
Jabatan : General Manager

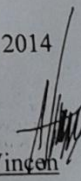
Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Erwin Kristanto Nugroho
NIM : 201012011
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Telah selesai melakukan penelitian di PT. Garuda Mas Jaya Jln. Raya Karang Pandan 370 Pakisaji Malang, terhitung dari tanggal 15 Februari 2014 sampai dengan 26 Maret 2014 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN”**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 23 Mei 2014


Philips Vincen

General Manager

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

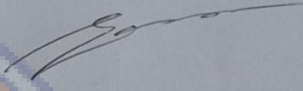
Kami yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA". Merupakan karya asli dari :

Nama : Erwin Kristanto Nugroho
Nim : 201012011
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya.

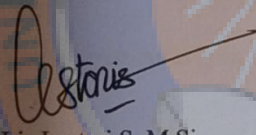
Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 03 Juni 2014

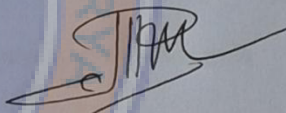

Erwin Kristanto N

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

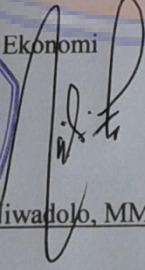

Dra. Lis Lestari S.,M.Si
NIK : 188011

Pembimbing II

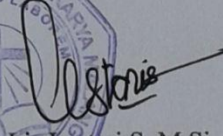

Dra. MAF. Suprapti, MM
NIK : 191017

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi


Drs. Cornelius Niwadoljo, MM
NIK : 185004

Ketua Jurusan Akuntansi


Dra. Lis Lestari S.,M.Si
NIK : 188011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Erwin Kristanto Nugroho
NIM : 201012011
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Tempat, Tgl Lahir : Malang, 29 Maret 1992
Alamat : Jalan Patuha 45 Malang
Nama Orang Tua
Ayah : Bambang Eddy Nugroho
Ibu : Christina Andriputra
Riwayat Pendidikan
TK : TKK. Santa Maria II Malang
SD : SDK. Santa Maria II Malang
SMP : SMPK. Santa Maria II Malang
SMA : SMAK. Santa Maria Malang
Terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tahun 2010.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, sehingga atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Biaya Kualitas Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Garuda Mas Jaya”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Akuntansi pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam menyusun skripsi ini, penulis dibantu oleh banyak pihak baik berupa bimbingan maupun motivasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

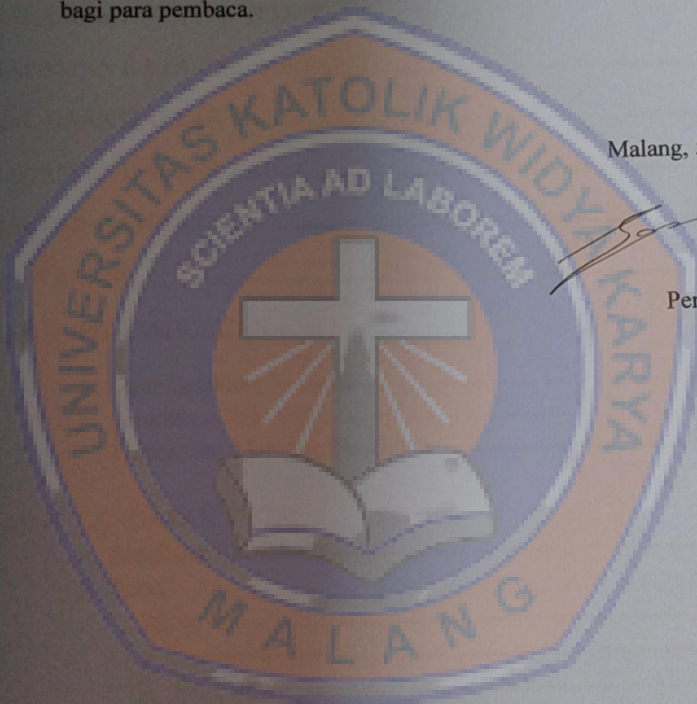
1. Dra. Lis Lestari S.,M.Si selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Dra. MAF. Suprapti, MM selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Philips Vincens selaku pemilik PT. Garuda Mas Jaya yang senantiasa memberikan bantuan, informasi, dan ilmu yang baru.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama perkuliahan untuk menambah wacana baru bagi penulis.

5. Orang tua penulis yang telah memberikan dukungan moral dan materil dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna dan masih banyak kekurangan yang perlu dibenahi. Untuk itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi penyempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat menambah wacana dan referensi bagi para pembaca.

Malang, 5 Juni 2014


Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN BEBAS PLAGIAT	
HALAMAN RIWAYAT HIDUP	
HALAMAN KATA PENGANTAR	i
HALAMAN DAFTAR ISI	iii
HALAMAN DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vii
ABSTRAKSI	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Mamfaat Penelitian	3
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Teori	
1. Biaya	8
a. Definisi Biaya	8
b. Jenis Biaya	9
2. Kualitas	18
a. Definisi Kualitas	18
b. Jenis Kualitas	19
c. Faktor-faktor yang Memengaruhi Kualitas	20
3. Biaya Kualitas	22
a. Definisi Biaya Kualitas	22
b. Pengklasifikasian Biaya Kualitas	23
c. Manfaat Informasi Biaya Kualitas	29

d. Penghitungan Biaya Kualitas	30
4. Penjualan	31
a. Definisi Penjualan	31
b. Definisi Volume Penjualan	32
C. Kerangka Pikir	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	34
B. Ruang Lingkup Penelitian	34
C. Lokasi Penelitian	34
D. Sumber Data	34
E. Jenis Data	35
F. Metode dan Teknik Pengumpulan Data	35
G. Analisis Data	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	
1. Sejarah Perusahaan	38
2. Visi dan Misi Perusahaan	39
3. Bidang Usaha Perusahaan	40
4. Struktur Organisasi Perusahaan	46
5. Tugas dan Wewenang	41
6. Data Karyawan	42
7. Produksi	44
8. Pemasaran Produk	49
9. Pengendalian Biaya Kualitas	51
B. Penyajian Data Penelitian	54
C. Analisa dan Interpretasi Data	
1. Permasalahan	58
2. Pemecahan Masalah.....	59
3. Hasil yang diharapkan	89
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel IV.1 Jumlah Karyawan	42
Tabel IV.2 Kualitas Karyawan	43
Tabel IV.3 Data Harga Pokok Produksi	55
Tabel IV.4 Data Volume Penjualan	55
Tabel IV.5 Data Penjualan	56
Tabel IV.6 Data Jumlah Produksi	56
Tabel IV.7 Data Produk Cacat	56
Tabel IV.8 Data Produk Kembali	57
Tabel IV.9 Data Persediaan Awal, Produksi, Produk Siap Dijual, Volume Penjualan, Barang Cacat, Barang Kembali, dan Persediaan Akhir	57
Tabel IV.10 Biaya Pemeliharaan Mesin dan Peralatan	57
Tabel IV.11 Biaya Tenaga Kerja Langsung yang Bertugas Menilai Selama Produksi	58
Tabel IV.12 Biaya Gaji Karyawan yang Bertugas Menilai Produk Jadi	58
Tabel IV.13 Biaya Penilaian Kualitas Produk	61
Tabel IV.14 Biaya Kegagalan Internal	62
Tabel IV.15 Biaya Kegagalan Eksternal	64
Tabel IV.16 Laporan Biaya Kualitas	67
Tabel IV.17 Prosentase Masing-Masing Biaya Kualitas Terhadap Biaya Kualitas	74
Tabel IV.18 Prosentase Masing-Masing Biaya Kualitas Terhadap Penjualan	83
Tabel IV.19 Volume Penjualan Setelah Menerapkan Biaya Kualitas	85

Tabel IV.20 Perbandingan Volume Penjualan Sebelum Menerapkan Biaya Kualitas dan Volume Penjualan Setelah Menerapkan Biaya Kualitas	86
Tabel IV.21 Laporan Biaya Kualitas	87



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Pikir.....	33
2. Struktur Organisasi PT. Garuda Mas Jaya	40
3. Proses Produksi	46
4. Saluran Distribusi	50



**ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA**

ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui analisis biaya kualitas untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Garuda Mas Jaya. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah studi kepustakaan dan studi lapangan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi, bahwa perusahaan belum mengetahui dan belum menyusun biaya kualitas, sehingga manajemen perusahaan tidak dapat mengetahui jumlah biaya kualitas yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

Hasil analisis deskriptif kuantitatif dengan menganalisis biaya kualitas, maka volume penjualan mengalami peningkatan sebesar 5.356 pcs pada tahun 2011, 5.636 pcs pada tahun 2012 dan sebesar 5.572 pcs pada tahun 2013. Sehingga perusahaan dalam jangka pendek dapat menetapkan prosentase biaya kualitas sebesar 1,87% dari penjualan. Tetapi untuk jangka panjang perusahaan harus terus berupaya untuk menurunkan prosentase biaya kualitas agar tingkat kecacatan produk dapat ditekan hingga angka nol.

Kata Kunci: Biaya Kualitas, Volume Penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi yang semakin kompetitif saat ini, jumlah industri dan macam produk semakin banyak sehingga kesempatan konsumen menentukan pilihan produk yang diinginkan semakin luas. Agar dapat bersaing dan lebih unggul, suatu perusahaan tidak hanya berorientasi untuk meningkatkan laba/keuntungan saja, tetapi juga kualitas dari suatu produk.

Nasution (2005) menyatakan bahwa kualitas suatu produk adalah salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing produk, selain biaya produksi yang menentukan harga jual produk dan ketepatan waktu produksi yang menentukan kemampuan dalam pendistribusian produk dalam waktu yang tepat.

Kualitas produk yang baik, akan meningkatkan penjualan suatu perusahaan. Apabila kualitas suatu produk kurang diperhatikan oleh perusahaan, maka produk yang dihasilkan kurang sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan, misalnya terjadinya berbagai jenis kecatatan produk. Apabila jumlah produk cacat terus meningkat, akan sangat merugikan perusahaan dari segi biaya dan dapat mengurangi jumlah pelanggan karena produk yang dihasilkan berkualitas rendah. Untuk meningkatkan kualitas suatu produk, dapat dilihat dari biaya kualitas yang dikeluarkan. Biaya kualitas merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperbaiki dan mengendalikan kualitas produk.

Menurut Santoso (2008), biaya kualitas terbagi dalam dua kategori, kategori pertama yaitu biaya pengendalian produk rusak yang terdiri atas biaya pencegahan biaya penilaian. Kategori kedua adalah biaya kegagalan yang terdiri dari atas biaya kegagalan internal dan biaya kegagalan eksternal. Biaya pencegahan merupakan biaya tetap kebijakan yang besarnya tergantung pada kebijakan manajemen tingkat atas. Biaya pencegahan terdiri dari biaya perencanaan kualitas, biaya tinjauan produk baru, biaya rancangan proses atau produk, biaya pengendalian proses, biaya pelatihan, dan biaya audit kualitas. Biaya penilaian terdiri dari biaya pemeriksaan dan pengujian bahan baku yang dibeli, biaya pemeriksaan dan pengujian produk, biaya pemeriksaan kualitas produk, dan biaya evaluasi persediaan. Biaya kegagalan bergantung pada kebijakan manajemen dengan menerapkan jumlah untuk produk rusak yang harus diperiksa dan diperbaiki. Biaya kegagalan internal terdiri dari biaya sisa bahan, biaya pengerjaan ulang, biaya untuk memperoleh bahan baku, dan *Factory contact engineering cost*. Sedangkan biaya kegagalan eksternal terdiri dari biaya penanganan keseluruhan selama masa garansi, biaya penanganan keluhan di luar masa garansi, pelayanan produk, *Product liability*, dan biaya penarikan kembali produk.

Perusahaan yang baik, tentu memperhitungkan biaya kualitas untuk mengetahui perkembangan suatu perusahaan dalam menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Berbeda dengan PT. Garuda Mas Jaya yang merupakan pabrik penghasil karpet talang. PT. Garuda Mas Jaya selalu menjaga kualitas produk agar tetap digemari pelanggannya. Kualitas produk benar-benar diperhatikan oleh perusahaan, baik pengawasan pada bahan baku, proses

produksi maupun perhatian terhadap detail produk. Walaupun memperhatikan kualitas produk, tetapi PT. Garuda Mas Jaya belum memperhitungkan biaya kualitas. Hal ini akan menyebabkan manajemen perusahaan tidak dapat mengetahui seberapa besar biaya kualitas yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk mengambil judul **“ANALISIS BIAYA KUALITAS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS JAYA”**.

B. Perumusan Masalah

Bagaimana analisis biaya kualitas dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Garuda Mas Jaya?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui analisis biaya kualitas dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Garuda Mas Jaya.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan untuk mengevaluasi biaya kualitas agar dapat meningkatkan volume penjualan.

b. Bagi Pihak-pihak Lain

Hasil penelitian sebagai referensi bagi pihak-pihak lain terutama mahasiswa-mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya yang ingin menambah wawasan dalam hal menganalisis biaya kualitas untuk meningkatkan volume penjualan.

c. Bagi Penulis

Penulis dapat menerapkan teori yang telah diperoleh selama kuliah dan membandingkannya dengan praktek di lapangan.

