

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA KUALITAS
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN GENTENG PRES “SK”
BERJO IV, SIDO LUHUR, GODEAN, SLEMAN
YOGYAKARTA

ANDREAS SUPARYATNO
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA

Peningkatan kualitas merupakan suatu hal yang paling esensial bagi suatu perusahaan untuk tetap eksis dalam dunia bisnis yang kompetitif ini. Kini sudah tidak jamannya lagi perusahaan hanya mementingkan volume penjualan yang begitu besar saja untuk mencapai keuntungan yang maksimal, tetapi perusahaan juga harus memperhatikan pada aspek kepuasan konsumen. Jika perusahaan mampu memberikan kepuasan terhadap konsumen yang membeli produknya, maka secara otomatis perusahaan akan mencapai keuntungan yang maksimal.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui sejauh mana biaya kualitas mempengaruhi volume penjualan pada Perusahaan Genteng Pres “SK” selama tahun 1995-1999.

Langkah-langkah untuk melakukan analisis data adalah dengan menghitung total quality cost, menghitung komposisi biaya kualitas, menghitung korelasi antara biaya kualitas dengan volume penjualan dan menguji signifikansi hasil korelasi.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah perusahaan selalu memperhatikan kualitas produknya, hal ini terbukti dari komposisi biaya kualitas dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Pengujian korelasi menunjukkan adanya hubungan negatif antara biaya kualitas dengan volume penjualan yaitu $r = -0,9399$. Hasil ini diperkuat dengan uji t. hitung yaitu sebesar $-11,682$ yang lebih kecil dari t. tabel $(0,05);(20-2)$ sebesar $-1,734$. Dengan demikian hipotesis (H_a) diterima yaitu bahwa semakin minimal biaya kualitas maka volume penjualan akan semakin meningkat.

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF QUALITY COST ON SALES VOLUME A CASE STUDY AT GENTENG PRES "SK" COMPANY BERJO IV, SIDO LUHUR, GODEAN, SLEMAN YOGYAKARTA

ANDREAS SUPARYATNO
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA

Improving quality is an essential thing for a company to exist in the business competitive world. It is important for a company to focus not only on a high sales volume but also on customer satisfaction. If the company is able to satisfy the customer through their product, it will automatically achieve the maximum profit.

The objective of this research was to observe the influence of quality cost toward the sales volume at Genteng Pres "SK" Company over the period 1995-1999.

The steps taken in analyzing the data were calculating the total quality cost, the composition of quality cost, the correlation coefficient between the quality cost and the sales volume as well as testing the significance coefficient of the correlation.

The result of the research showed that the company effectively paid attention to product quality, as was shown by the decreasing quality cost composition every year. The correlation test showed that there was a negative correlation between the quality cost and the sales volume, namely $r = -0,9399$ which was significant. This calculation was supported by the test of t value.

In this research the t value obtained was $-11,682$ which was smaller than t table $(0,05);(20-2) = -1,734$. Therefore the hypothesis of the research, which stated that the lower the quality cost the higher the sales volume, was accepted.