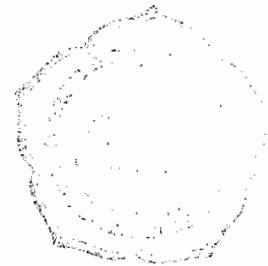


**PENGARUH BIAYA KUALITAS
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TEKSTIL KUSUMATEX**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh:

Lela Irawati

NIM : 982114057

NIRM : 980051121303120056

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2002

S k r i p s i
PENGARUH BIAYA KUALITAS
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TEKSTIL KUSUMATEX

Oleh:

Lela Irawati

NIM : 982114057

NIRM : 980051121303120056

Telah disetujui oleh:

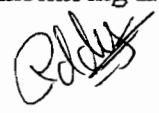
Pembimbing I

Tanggal: 19 September 2002


Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Ak.

Pembimbing II

Tanggal: 28 September 2002


Drs. Edi Kustanto, M.M.

S k r i p s i
PENGARUH BIAYA KUALITAS
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TEKSTIL KUSUMATEX

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Lela Irawati

NIM : 982114057

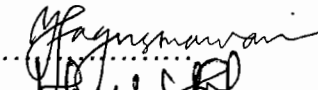
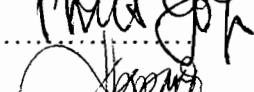

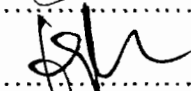

NIRM : 980051121303120056

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 25 Oktober 2002

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji


| | Nama Lengkap | Tanda Tangan |
|------------|--|---|
| Ketua | Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M., Ak |  |
| Sekretaris | Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Ak |  |
| Anggota | Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Ak. |  |
| Anggota | Drs. Edi Kustanto, M.M. |  |
| Anggota | Drs. P. Rubiyatno, M.M. |  |

Yogyakarta, 31 Oktober 2002

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




Suseno TW., M.S.

HALAMAN PERSEMBAHAN

- ◆ Hai anakku, dengarkanlah didikan ayahmu, dan janganlah menyalah-nyatakan ajaran ibumu, sebab karangan bunga yang indah itu bagi kepalamu, dan suatu kalung bagi lehermu. **(Amsal 1:8-9)**

- ◆ Besukacitalah senantiasa. Tetaplah berdoa. Mengucap syukurlah dalam segala hal, sebab itulah yang dikehendaki Allah di dalam Kristus Yesus bagi kamu. **(1 Tesalonika 5:16-18)**

Skripsi ini kupersembahkan

kepada:

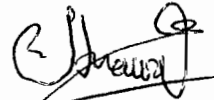
- ◆ Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria
- ◆ Bapak dan Mama
- ◆ Kedua kakakku Iwan dan Iin
- ◆ Adikku Rini

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 25 Oktober 2002

Penulis



Lela Irawati

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA KUALITAS TERHADAP VOLUME PENJUALAN Studi Kasus Pada Perusahaan Tekstil Kusumatex

Lela Irawati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2002

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui komposisi elemen biaya kualitas terhadap volume penjualan, hubungan biaya kualitas dengan volume penjualan dan pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan pada Perusahaan Tekstil Kusumatex selama tahun 1998 sampai dengan tahun 2001.

Jenis penelitian adalah studi kasus. Data dikumpulkan dengan metode dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data dilakukan dengan menghitung komposisi biaya kualitas, menghitung koefisien korelasi dan koefisien regresi antara biaya kualitas dengan volume penjualan dan melakukan uji t_{hitung} hasil regresi.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian statistik diperoleh hasil sebagai berikut: (1) Komposisi biaya kualitas terhadap volume penjualan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. (2) Pengujian koefisien korelasi menunjukkan adanya hubungan negatif antara biaya kualitas dengan volume penjualan, ini terbukti dari hasil koefisien korelasi $r = -0,459$ dan hasil uji signifikansi $t_{hitung} = -3,503$ dan $t_{tabel} = -1,679$ yang berarti $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. (3) Pengujian regresi dan uji t_{hitung} menunjukkan pengaruh negatif antara biaya kualitas dengan volume penjualan, ini terbukti dari nilai t_{hitung} sebesar $-3,503 < t_{tabel}$ sebesar $-1,679$.

ABSTRACT

The Influence of The Quality on Sales Volume A Case Study At Kusumatex Textile Company

Lela Irawati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2002

The objective of this research was to observe: (1) the composition of quality cost toward the sales volume, (2) the correlation of quality cost toward the sales volume and (3) the effect of quality cost and the sales volume at Kusumatex Textile Company over the period of 1998-2001.

The research was a case study. The data were collected by documentation and interview. The data analysis was done by calculating the composition of quality cost, the correlation coefficient and regression coefficient between the quality cost and the sales volume and test of t value toward the significance of regression result.

Based on the result of the research and the statistic test, it was found that: (1) The composition of quality cost toward the sales volume was decreasing every year. (2) The correlation coefficient test showed that there was a negative correlation between the quality cost and the sales volume, as shown by the result correlation coefficient $r = -0,459$ and the result test of significance t value = $-3,503$ and t table = $-1,679$ meaning that t value was smaller than t table so the null hypothesis was rejected and the alternative hypothesis accepted. (3) The regression test and test of t value showed a negative influence between quality cost and the sales volume, as shown by t value obtained was $-3,503$ was smaller than t table obtained $-1,679$.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Volume Penjualan”** studi kasus pada Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta. Skripsi ini penulis susun untuk memenuhi salah satu syarat guna meraih gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Tentu saja dalam menyusun skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, serta dorongan semua pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Ak., selaku Pembantu Dekan I dan Pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M., sebagai Pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Hg.Suseno TW., Ms., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
4. Bapak Mudjiono M.H. yang telah memberikan ijin penelitian pada penulis.
5. Mbak Eni dan seluruh karyawan perusahaan, terima kasih atas segala bantuannya dalam memberikan informasi yang dibutuhkan penulis.
6. Ibu Lilis Setiawati, SE., M.Si., Ak. sebagai Pembimbing Akademik yang telah dengan sabar membimbing penulis selama di bangku kuliah.

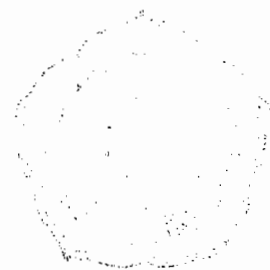
7. Bapak Drs. P. Rubiyatno, M.M yang telah membimbing dan membantu penulis dalam merevisi skripsi ini.
8. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, atas segala bimbingan selama di bangku kuliah.
9. Seluruh staf sekretariat Fakultas Ekonomi yang selalu membantu penulis dalam pengurusan administrasi.
10. Bapak dan Mama yang selalu dengan sabar mendidik, memberikan perhatian, kasih sayang, dorongan dan semangat serta selalu mendoakan penulis.
11. Kedua kakakku (Iwan dan Iin) dan adikku (Rini) yang selalu memberikan perhatian, semangat dan mendoakan penulis.
12. Kedua sahabatku di Jakarta (Shintia Cahya dan Leony) yang selalu setia membantu penulis dalam mengatasi masalah dan selalu mendoakan penulis.
13. Sahabat-sahabatku di Yogya (Nila, Ning, Mia, Tari) yang selalu setia menemani, membantu, mendoakan dan memberi semangat kepada penulis.
14. Teman-temanku Akuntansi A angkatan '98 (Wareh, Anna Eny, Yeni, Aloy, Maria, Woro, Yusi, Andi, Paul, Alex, Monte, dll) yang selalu memberi semangat dan motivasi pada penulis.
15. Teman-teman MPT kelas C (Tuti, Dedy, Yuliana, Rita, Olga, dll) yang selalu memberikan dukungan pada penulis.
16. Mas Anjas yang selalu siap sedia membantu dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis.
17. Bapak Wakijan yang selalu dengan ramah memberikan informasi tentang keberadaan dosen.

18. Semua pihak yang telah memberikan bantuan, semangat dan dorongan kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan yang ada dalam penyusunan skripsi ini, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, 25 Oktober 2002

Penulis



DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | iv |
| PERNYATAAN KEASLIAN KARYA | v |
| ABSTRAK | vi |
| ABSTRACT | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 2 |
| C. Definisi Variabel Penelitian | 2 |
| D. Tujuan Penelitian | 3 |
| E. Manfaat Penelitian | 3 |
| F. Sistematika Penulisan | 3 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 5 |
| A. Kualitas | 5 |
| B. Biaya Kualitas | 8 |
| C. Hubungan Kualitas Produk dengan Biaya Kualitas | 16 |
| D. Volume Penjualan | 16 |
| E. Hipotesis | 18 |

| | |
|---|----|
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 19 |
| A. Jenis Penelitian | 19 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian | 19 |
| C. Subjek dan Objek Penelitian | 19 |
| D. Data yang Dicari | 20 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 20 |
| F. Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis | 21 |
| BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN | 27 |
| A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan | 27 |
| B. Lokasi Perusahaan | 28 |
| C. Tujuan Perusahaan | 29 |
| D. Struktur Organisasi | 30 |
| E. Personalia | 33 |
| F. Produksi | 35 |
| G. Pemasaran dan Saluran Distribusi | 39 |
| H. Promosi | 40 |
| BAB V ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN | 42 |
| A. Analisa Data dan Pembahasan | |
| Mengenai Komposisi Biaya Kualitas | 46 |
| B. Pengujian Hipotesa untuk Mencari Hubungan dan Pengaruh | |
| Biaya Kualitas Terhadap Volume Penjualan | 62 |
| BAB VI PENUTUP | 67 |
| A. Kesimpulan | 67 |
| B. Keterbatasan Penelitian | 68 |
| C. Saran | 68 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN | |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 5.1 Data Volume Penjualan Per Tahun | 42 |
| Tabel 5.2 Data Volume Penjualan Per Bulan | 43 |
| Tabel 5.3 Data Elemen Biaya Kualitas Per Tahun | 44 |
| Tabel 5.4 Data Elemen Biaya Kualitas Per Bulan | 45 |
| Tabel 5.5 Data Total Penjualan Per Tahun | 46 |
| Tabel 5.6 Data QCC, QAC dan TQC | 48 |
| Tabel 5.7 Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap TQC (%) | 54 |
| Tabel 5.8 Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap Total Penjualan | 60 |
| Tabel 5.9 Data Biaya Kualitas (X) dan Volume Penjualan (Y) | 63 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|-----------------------------|---------|
| Struktur Organisasi | 30 |
| Skema Proses Produksi | 39 |
| Grafik 5.1 | 49 |
| Grafik 5.2 | 55 |
| Grafik 5.3 | 61 |
| Gambar 5.1 | 66 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan jaman dan kemajuan teknologi saat ini membuat jumlah perusahaan yang menawarkan berbagai macam produk meningkat. Dalam menawarkan produk, banyak perusahaan melakukan berbagai cara untuk menarik konsumen sebanyak-banyaknya, seperti memberikan harga yang murah, pelayanan yang cepat, memberikan potongan harga dan melakukan promosi dengan gencar. Namun di sisi lain, situasi ini membuat para konsumen semakin lebih teliti lagi dalam mengkonsumsi suatu produk. Saat ini para konsumen cenderung untuk memilih produk berdasarkan kualitasnya bukan lagi berdasarkan harga yang murah.

Perubahan perilaku konsumen tersebut harus segera dicermati oleh para manajer perusahaan dengan cara merubah strategi bisnisnya ke arah peningkatan kualitas, sebab saat ini masalah kualitas memegang peranan penting dalam kunci keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba. Untuk dapat meningkatkan kualitas produk dibutuhkan suatu biaya dan biaya ini sering disebut dengan biaya kualitas. Biaya kualitas akan digunakan untuk membiayai beberapa kegiatan yang berhubungan dengan peningkatan kualitas, seperti pengujian bahan baku, pemeliharaan peralatan, program pelatihan dan evaluasi hasil produksi. Biaya kualitas yang dikeluarkan oleh perusahaan diharapkan akan dapat mengurangi

jumlah produk cacat dan sebaliknya dapat meningkatkan jumlah produk berkualitas.

Produk berkualitas yang dihasilkan oleh perusahaan akan memberikan suatu kepuasan bagi konsumen. Jika kepuasan konsumen terpenuhi maka konsumen tidak akan beralih ke produk lain dan hal ini akan sangat berpengaruh terhadap volume penjualan perusahaan, dimana volume penjualan akan meningkat dan perusahaan dapat terus bertahan di pasar.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana komposisi masing-masing biaya kualitas di Perusahaan Tekstil Kusumatex dari tahun 1998-2001?
2. Apakah ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan di Perusahaan Tekstil Kusumatex dari tahun 1998 - 2001 ?
3. Apakah biaya kualitas yang dikeluarkan oleh Perusahaan Tekstil Kusumatex dari tahun 1998 -2001 berpengaruh terhadap volume penjualan produknya ?

C. Definisi Variabel Penelitian

1. Biaya Kualitas

Biaya kualitas adalah biaya yang berhubungan dengan penciptaan, pengidentifikasian, perbaikan dan pencegahan kerusakan (Supriyono, 1994: 379).

2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui komposisi biaya kualitas yang terdapat di perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan.
3. Untuk mengetahui apakah biaya kualitas yang telah dikeluarkan oleh perusahaan berpengaruh terhadap volume penjualan perusahaan.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi bagi perusahaan terutama bagi pihak manajemen dalam menentukan kebijaksanaan perusahaan khususnya yang berkaitan dengan biaya kualitas dan dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi mahasiswa dan pihak-pihak lain khususnya mengenai pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, definisi variabel penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang pengertian kualitas, ciri-ciri kualitas, alasan kualitas sebagai strategi bisnis, dimensi kualitas, segi umum kualitas, pemilihan standar kualitas, pengertian biaya kualitas, alasan

diperhatikannya biaya kualitas, komponen biaya kualitas, karakteristik biaya kualitas, pandangan dan standar biaya kualitas, laporan biaya kualitas, hubungan kualitas produk dengan biaya kualitas, volume penjualan dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, waktu dan tempat penelitian, teknik pengumpulan data, data yang dicari dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, kegiatan produksi dan pemasaran hasil produksi.

BAB V ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang analisa data dan pembahasan mengenai komposisi, hubungan dan pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan yang terjadi di perusahaan.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan yang diambil berdasarkan hasil pembahasan dan analisa, keterbatasan penelitian dan saran-saran yang dianggap perlu bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kualitas

1. Pengertian Kualitas

- a. Kualitas adalah tingkat baik buruknya sesuatu atau ukuran relatif kebaikan (Supriyono, 1994: 377).
- b. Kualitas adalah derajat atau tingkat kesempurnaan atau ukuran relatif dari kebaikan (*goodness*) (Hansen & Mowen, 1997: 908).
- c. Kualitas adalah sesuatu yang diputuskan oleh pelanggan, bukan oleh insinyur, bukan pula oleh pemasaran atau manajemen umum (Feigenbaum, 1989: 6).
- d. Kualitas adalah kesesuaian dengan spesifikasi produk atau jasa yang memenuhi atau melebihi permintaan dan harapan pelanggan atau konsumen (Blocher, 2000: 214).

2. Ciri-Ciri Kualitas

Ciri-ciri kualitas ada beberapa jenis (Mont Gomery, 1990: 3):

- a. Fisik, misalnya panjang, berat, voltase, dan kekentalan.
- b. Indera, misalnya rasa, penampilan, warna.
- c. Orientasi waktu, misalnya keandalan (dapat dipercaya), dapat dipelihara, dapat dirawat.

3. Alasan Kualitas Sebagai Strategi Bisnis

Saat ini kualitas muncul sebagai strategi bisnis baru yang utama, hal ini terjadi karena beberapa alasan, yaitu (Mont Gomery, 1990: 5):

- a. Meningkatkan kesadaran konsumen akan kualitas dan orientasi konsumen yang kuat akan penampilan kualitas.
- b. Kemampuan produk.
- c. Peningkatan tekanan biaya pada tenaga kerja, energi, dan bahan baku.
- d. Persaingan yang semakin intensif.
- e. Kemajuan yang luar biasa dalam produktivitas melalui program keteknikan kualitas yang efektif.

4. Dimensi Kualitas

Ada 8 dimensi kualitas yang dikemukakan oleh Vincent (1997: 12) yaitu:

a. *Performance* (Daya Guna)

Dimensi ini merupakan aspek fungsional dan karakteristik utama yang dipertimbangkan oleh pelanggan ketika ingin membeli produk.

b. *Feature* (Keistimewaan)

Keistimewaan menambah fungsi dasar dan berhubungan dengan pilihan-pilihan dan pengembangan.

c. *Reliability* (Keandalan)

Keandalan berhubungan dengan kemungkinan suatu barang untuk menjalankan fungsinya secara baik dalam jangka waktu dan kondisi tertentu.

d. *Conformance* (Kesesuaian)

Kesesuaian berhubungan dengan tingkat kesesuaian terhadap spesifikasi yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan keinginan pelanggan.

e. *Durability* (Daya tahan)

Daya tahan merupakan umur manfaat dari suatu produk.

f. *Serviceability* (Pelayanan)

Dimensi kualitas ini berhubungan dengan kecepatan, kesopanan, kompetensi dan kemudahan serta akurasi dalam perbaikan.

g. *Aesthetic* (Estetika)

Estetika merupakan karakteristik yang bersifat subjektif dan berhubungan dengan pertimbangan pribadi dan referensi individu.

h. *Perceived Quality* (Kualitas yang dirasakan)

Dimensi kualitas ini bersifat subjektif dan berhubungan dengan perasaan pelanggan dalam mengkonsumsi suatu produk.

5. Segi Umum Kualitas

Ada dua segi umum kualitas yang dikemukakan oleh Mont Gomery (1990: 2), yaitu :

- a. Kualitas Rancangan (*quality of design*) adalah variasi tingkat kualitas dari barang atau jasa yang dihasilkan.
- b. Kualitas Kesesuaian (*quality of conformance*) adalah seberapa baik produk itu sesuai dengan spesifikasi dan kelonggaran yang disyaratkan oleh rancangan tersebut. Kualitas ini dipengaruhi oleh banyak faktor, misalnya

pemilihan proses pembuatan, jenis sistem jaminan kualitas yang digunakan dan seberapa jauh prosedur jaminan kualitas ini diikuti.

6. Pemilihan Standar Kualitas

Supriyono (1994: 395) mengemukakan bahwa dalam pemilihan standar kualitas terdapat dua pendekatan yaitu:

a. Pendekatan Tradisional

Dalam pendekatan tradisional, standar kualitas yang dianggap tepat adalah tingkat kualitas yang dapat diterima (*acceptable quality level*, AQL).

AQL adalah standar kualitas yang sederhana yang mengizinkan kemungkinan terjadinya sejumlah tertentu produk rusak yang akan diproduksi dan dijual.

b. Pendekatan Kerusakan Nol

Kerusakan nol adalah standar kinerja yang mengharuskan produk dan jasa yang diproduksi dan dijual sesuai dengan persyaratan-persyaratan. Dalam penerapan konsep kerusakan nol ini berarti manajemen harus berusaha mengeliminasi biaya-biaya kegagalan dan terus-menerus mencari cara-cara baru agar dapat meningkatkan kualitas.

B. Biaya Kualitas

1. Pengertian Biaya Kualitas

- a. Biaya kualitas adalah biaya yang berhubungan dengan penciptaan, pengidentifikasian, perbaikan dan pencegahan kerusakan (Supriyono, 1994: 379).

- b. Biaya kualitas adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan pencegahan, pengidentifikasian, perbaikan dan pembetulan produk yang berkualitas rendah, dan dengan *opportunity cost* dari hilangnya waktu produksi dan penjualan sebagai akibat rendahnya kualitas (Blocher, 2000: 220).

2. Alasan Diperhatikannya Biaya Kualitas

Mont Gomery (1990: 6) mengemukakan bahwa ada beberapa alasan mengapa biaya kualitas harus diperhatikan secara tegas dalam suatu organisasi, yaitu:

- a. Kenaikan biaya kualitas karena makin rumitnya hasil produksi bertalian dengan kemajuan teknologi.
- b. Meningkatnya kesadaran akan biaya perputaran hidup termasuk pemeliharaan, tenaga kerja, suku cadang, dan biaya kegagalan medan.
- c. Kebutuhan akan insinyur dan pengelola kualitas untuk secara efektif membeberkan biaya produksi dalam bahasa manajemen umum, yakni uang.

3. Komponen Biaya Kualitas

Blocher (2000: 220) mengemukakan bahwa biaya kualitas terdiri dari empat golongan, yaitu:

a. Biaya Pencegahan (*Prevention Cost*)

Biaya pencegahan adalah pengeluaran-pengeluaran yang dikeluarkan untuk mencegah terjadinya cacat kualitas. Biaya ini terjadi untuk mencegah kualitas yang jelek pada produk atau jasa yang akan dihasilkan. Apabila biaya pencegahan meningkat, maka biaya produk gagal dapat diharapkan turun. Biaya pencegahan meliputi:

1. Biaya pelatihan kualitas yaitu pengeluaran-pengeluaran untuk program-program pelatihan internal dan eksternal, yang meliputi upah dan gaji yang dibayarkan dalam pelatihan, biaya instruksi, biaya staf klerikal dan macam-macam biaya dan bahan habis pakai untuk menyiapkan buku pegangan dan manual instruksi.
2. Biaya perencanaan kualitas yaitu upah dan overhead untuk perencanaan kualitas, lingkaran kualitas, desain prosedur baru, desain peralatan baru untuk meningkatkan kualitas, kehandalan dan evaluasi *supplier*.
3. Biaya pemeliharaan peralatan yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memasang, menyesuaikan, mempertahankan, memperbaiki dan menginspeksi peralatan produksi, proses dan sistem.
4. Biaya penjaminan *supplier* yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mengembangkan kebutuhan dan pengukuran data, auditing dan pelaporan kualitas.

b. Biaya Penilaian (*Appraisal Cost*)

Biaya penilaian adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka pengukuran dan analisis data untuk menentukan apakah produk atau jasa telah sesuai dengan persyaratan dan kebutuhan pelanggan. Biaya ini terjadi setelah produksi tetapi sebelum penjualan. Biaya ini meliputi:

1. Biaya pengujian dan inspeksi yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menguji dan menginspeksi bahan yang datang, produk dalam proses dan produk selesai atau jasa.

2. Peralatan pengujian yaitu pengeluaran yang terjadi untuk memperoleh, mengoperasikan atau mempertahankan fasilitas, software, mesin dan peralatan pengujian atau penilaian kualitas produk, jasa atau proses.
 3. Audit kualitas yaitu gaji dan upah semua orang yang terlibat dalam penilaian kualitas produk dan jasa dan pengeluaran lain yang dikeluarkan selama penilaian kualitas.
 4. Pengujian secara laborat.
 5. Pengujian dan evaluasi lapangan.
 6. Biaya informasi yaitu biaya untuk menyiapkan dan membuktikan laporan kualitas.
- c. Biaya Kegagalan Internal (*Internal Failure Cost*)

Biaya kegagalan internal adalah biaya yang dikeluarkan karena rendahnya kualitas yang ditemukan sejak penilaian awal sampai dengan pengiriman kepada pelanggan. Biaya ini terjadi karena produk atau jasa yang dihasilkan tidak sesuai dengan spesifikasi atau kebutuhan pelanggan. Produk cacat dideteksi sebelum dikirim ke pihak luar di mana produk tersebut merupakan produk gagal yang dideteksi oleh kegiatan penilaian. Biaya ini meliputi:

1. Biaya tindakan koreksi yaitu biaya untuk waktu yang dihabiskan untuk menemukan penyebab kegagalan dan untuk mengoreksi masalah.
2. Biaya pengerjaan kembali (*rework*) dan biaya sisa produksi (*scrap*) yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mendesain ulang produk atau proses, pemberhentian mesin yang tidak direncanakan dan gagalnya produksi karena ada penyelesaian proses untuk perbaikan dan pengerjaan kembali.

3. Biaya ekspedisi yaitu biaya yang dikeluarkan untuk mempercepat operasi pengolahan karena adanya waktu yang dihabiskan untuk perbaikan atau pengerjaan kembali.
4. Biaya inspeksi dan pengujian ulang yaitu gaji, upah dan biaya yang dikeluarkan selama inspeksi ulang atau pengujian ulang produk-produk yang telah diperbaiki.

d. Biaya Kegagalan Eksternal (*External Failure Cost*)

Biaya kegagalan eksternal merupakan biaya yang terjadi karena produk atau jasa yang dihasilkan gagal memenuhi persyaratan dan kebutuhan pelanggan setelah barang dikirim ke pelanggan dan laba yang gagal diperoleh karena hilangnya peluang sebagai akibat adanya produk atau jasa yang tidak dapat diterima oleh pelanggan. Dari semua biaya kualitas, biaya ini dapat menjadi yang paling merugikan. Biaya ini meliputi:

1. Biaya untuk menangani keluhan dan pengembalian dari pelanggan. Biaya ini mencakup gaji dan overhead administrasi untuk departemen pelayanan kepada pelanggan guna memperbaiki produk yang dikembalikan, cadangan atau potongan untuk kualitas rendah dan biaya angkut.
2. Biaya penarikan kembali dan pertanggungjawaban produk, yang mencakup biaya administrasi untuk menangani pengembalian produk, perbaikan atau penggantian, biaya hukum dan biaya penyelesaian hukum.

3. Penjualan yang hilang karena produk yang tidak memuaskan. Biaya ini merupakan margin kontribusi yang hilang karena pesanan yang tertunda , penjualan yang hilang dan menurunnya pasar.

4. Karakteristik Biaya Kualitas

Biaya kualitas memiliki beberapa karakteristik (Blocher, 2000: 223):

- a. Biaya pencegahan biasanya merupakan biaya terendah dan paling mudah dikendalikan oleh manajemen.
- b. Semakin sedikit permasalahan yang berkaitan dengan kualitas maka semakin sedikit biaya penilaian yang dibutuhkan karena produk dibuat dengan baik mulai saat-saat pertama.
- c. Semakin sedikit unit yang cacat akan menurunkan biaya kegagalan internal dan eksternal seperti perbaikan, pengerjaan kembali dan menurunkan pengembalian produk.
- d. Besarnya biaya pencegahan yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menurunkan biaya yang berkaitan dengan penilaian, kegagalan internal dan eksternal.

5. Pandangan dan Standar Biaya Kualitas

a. Pandangan Biaya Kualitas

Biaya kualitas memiliki dua pandangan, yaitu pandangan tradisional yang mengejar pencapaian tingkat kualitas yang bisa diterima dan pandangan kontemporer yang dikenal sebagai pengendalian kualitas total (Hansen & Mowen, 1997).

1. Pandangan Tradisional

Pandangan ini mengasumsikan bahwa terdapat keseimbangan antara biaya pencegahan dan biaya kegagalan. Ketika biaya pencegahan meningkat, biaya produk gagal harus turun. Selama penurunan biaya kegagalan lebih besar daripada kenaikan biaya pencegahan, perusahaan harus terus meningkatkan usahanya untuk mencegah atau mendeteksi unit-unit yang cacat.

2. Pandangan Kontemporer

Pandangan ini mengasumsikan bahwa biaya produk gagal timbul hanya apabila produk tidak sesuai dengan spesifikasi dan timbul keseimbangan antara biaya kegagalan dan biaya pencegahan.

b. Standar Biaya Kualitas

Suatu perusahaan dengan program pengelolaan kualitas yang dapat berjalan dengan baik, biayanya tidak lebih dari 2,5% dari penjualan. Jika kerusakan atau kegagalan nol maka biaya kualitas mencakup biaya pencegahan dan penilaian.

6. Laporan Biaya Kualitas

a. Tujuan Laporan Biaya Kualitas

1. Meningkatkan dan memungkinkan perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan manajerial (Supriyono, 1994: 387).
2. Mendorong para manajer untuk (Supriyono, 1994: 395):
 - a. Mengidentifikasi berbagai biaya yang seharusnya disajikan dalam suatu laporan kinerja.

- b. Mengidentifikasi tingkat kinerja kualitas organisasi untuk saat ini.
- c. Memulai berpikir mengenai tingkat kinerja kualitas yang harus dicapai.

b. Syarat Laporan Biaya Kualitas

Agar laporan kinerja kualitas dapat bermanfaat, maka (Supriyono,1994:399):

1. Biaya kualitas harus digolongkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap dihubungkan dengan penjualan.
2. Untuk biaya variabel, penyempurnaan kualitas dicerminkan oleh pengurangan rasio biaya variabel.
3. Untuk biaya tetap, penyempurnaan biaya kualitas dicerminkan oleh perubahan absolut jumlah biaya tetap.

c. Kriteria Proses Pengukuran dan Pelaporan Biaya Kualitas

Blocher (2000: 236) mengemukakan bahwa akuntan manajemen perlu untuk meyakinkan bahwa proses pengukuran dan pelaporan biaya kualitas memenuhi beberapa kriteria, yaitu:

1. Memenuhi kebutuhan konsumen internal.
2. Meliputi semua biaya kualitas yang relevan baik yang berupa ukuran keuangan maupun non keuangan.
3. Menyesuaikan ukuran untuk mencerminkan kualitas dan tantangan bisnis.
4. Mengadaptasi ukuran sesuai perubahan kebutuhan.
5. Sederhana dan mudah digunakan, dilaksanakan dan dimonitor.

6. Memberikan umpan balik yang cepat dan tepat waktu kepada para pemakai dan para menajer.
7. Membantu perkembangan, tidak sekedar memonitor.
8. Memotivasi dan memberi tantangan bagi anggota tim untuk tetap berusaha keras memperoleh kualitas tertinggi.

C. Hubungan Kualitas Produk dengan Biaya Kualitas

Peningkatan kualitas produk akan menghasilkan produk yang berkualitas dan berkurangnya produk yang rusak atau cacat. Berkurangnya produk yang rusak atau cacat tersebut akan menyebabkan berkurangnya biaya kegagalan yang berarti biaya kualitas juga akan berkurang (Blocher, 2000: 223).

D. Volume Penjualan

Ada dua faktor yang mempengaruhi perkembangan penjualan hasil produksi , yaitu (Siswanto,1981: 47):

1. Pengaruh dari luar perusahaan

a. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah dapat mempengaruhi situasi penanaman dan permintaan barang atau jasa di pasar, dimana hal tersebut akan ikut mempengaruhi penjualan hasil produksi.

b. Perkembangan Ekonomi Dunia

Perkembangan ekonomi dunia akan mempengaruhi situasi pemasaran dalam negeri.

c. Perkembangan Sosial Ekonomi Masyarakat

Perkembangan ini dapat mempengaruhi pola permintaan terhadap berbagai macam barang atau jasa.

d. Situasi Persaingan Pasar

Situasi ini akan mempengaruhi kedudukan persaingan dan permintaan barang atau jasa.

e. Kesan Pembeli Terhadap Suatu Produk

Kesan pembeli sangat mempengaruhi kelancaran penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang sebab kemungkinan besar bagi mereka yang telah membeli akan mengajukan pada sanak saudara atau teman-temannya agar membeli produk tersebut pada saat mereka membutuhkannya.

2. Pengaruh dari dalam perusahaan

a. Kapasitas Produksi dan Pengadaan Dana Modal Kerja

Kapasitas produksi dan dana modal kerja yang terbatas akan membatasi kemampuan dalam memproduksi barang atau jasa dalam jumlah besar. Keterbatasan tersebut mencakup jumlah dan jenis barang atau jasa yang dihasilkan.

b. Kebijakan Harga Jual

Harga jual yang ditetapkan perusahaan akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah penjualan barang atau jasa.

E. Hipotesis

Berdasarkan pada landasan teori yang telah dikemukakan di atas, maka hipotesis yang diajukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Biaya kualitas memiliki hubungan negatif terhadap volume penjualan.
2. Biaya kualitas berpengaruh terhadap volume penjualan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus di mana penelitian dilakukan pada suatu objek (perusahaan) tertentu dengan cara mengolah dan menganalisa data yang diperoleh. Penarikan kesimpulan yang dilakukan peneliti hanya berlaku pada perusahaan yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei sampai Juli tahun 2002.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

- a. Kepala bagian produksi
- b. Kepala bagian penjualan
- c. Kepala bagian pemasaran
- d. Kepala bagian keuangan

2. Objek Penelitian

- a. Biaya kualitas yang terdapat di perusahaan

b. Volume penjualan di perusahaan

c. Total Penjualan

D. Data yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan, meliputi sejarah dan perkembangan perusahaan.
2. Biaya Pencegahan
3. Biaya Penilaian
4. Biaya Kegagalan Internal
5. Biaya Kegagalan Eksternal
6. Volume penjualan
7. Total penjualan

E. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan maka digunakan 2 (dua) metode pengumpulan data, yaitu:

1. Dokumentasi

Metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data-data mengenai gambaran umum perusahaan, volume penjualan, biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal dan biaya kegagalan eksternal.

2. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung pada bagian-bagian yang berhubungan dengan produksi, pemasaran dan personalia.

F. Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis

Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menghitung komposisi masing-masing biaya kualitas, kemudian mencari hubungan dan pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan. Dalam perhitungan untuk mencari hubungan dan pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan digunakan program SPSS (*Statistical Program For Social Science*).

1. Langkah-langkah analisis untuk mengetahui bagaimana komposisi biaya kualitas yang terdapat di perusahaan.

a. Menghitung total biaya kualitas (Indriyo Gito S, 1984:190)

$$TQC = QCC + QAC$$

Keterangan :

TQC = Total Quality Cost

QCC = Quality Control Cost (Biaya Pencegahan + Biaya Penilaian)

QAC = Quality Assurance Cost (Biaya Kegagalan Internal + Eksternal)

b. Menghitung persentase setiap elemen biaya kualitas dengan total biaya kualitas.

c. Menghitung persentase setiap elemen biaya kualitas dengan total penjualan.

2. Langkah-langkah analisis untuk mengetahui apakah ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan.

a. Menghitung koefisien korelasi antara biaya kualitas dengan volume penjualan menggunakan rumus :

$$r = \frac{n\sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Keterangan :

r = Koefisien korelasi antara biaya kualitas dengan volume penjualan

x = Variabel bebas (biaya kualitas)

y = Variabel terikat (penjualan)

n = Jumlah sampel

Hasil Hipotesis :

1. Jika $r > 0$, maka ada hubungan positif antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Artinya bila biaya kualitas turun maka akan disertai penurunan volume penjualan.
 2. Jika $r < 0$, maka ada hubungan negatif antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Artinya bila biaya kualitas turun maka volume penjualan akan naik.
 3. Jika $r = 0$, maka tidak ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Artinya biaya kualitas tidak mempengaruhi volume penjualan.
- b. Untuk menguji apakah benar-benar terdapat hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan digunakan analisa t_{hitung} dengan menggunakan taraf signifikan 5% dengan alasan bahwa kemungkinan hipotesis itu salah adalah 0,05.

Rumus:

$$t_0 = \frac{r \cdot \sqrt{n-2}}{\sqrt{(1-r^2)}}$$

Keterangan:

$$t_0 = t_{hitung}$$

r = koefisien korelasi antara biaya kualitas dengan volume penjualan

n = jumlah sampel

Kriteria pengujian:

Jika $t_0 > t_{\alpha; n-2}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Jika $t_0 < -t_{\alpha; n-2}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

3. Langkah-langkah analisis untuk mengetahui apakah biaya kualitas berpengaruh terhadap volume penjualan.

a. Menghitung koefisien regresi dengan menggunakan rumus persamaan regresi:

$$y = a + bx$$

Di mana:

$$b = \frac{\sum x \cdot y - n \sum y \cdot x}{\sum x^2 - n \sum x^2}$$

$$a = y - bx$$

Keterangan :

y = Penjualan

x = Biaya Kualitas

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

n = Jumlah sampel

Merumuskan hipotesis:

$H_0: \rho = 0$, tidak ada pengaruh antara biaya kualitas dengan volume penjualan.

$H_a: \rho \neq 0$, ada pengaruh antara biaya kualitas dengan volume penjualan.

- b. Melakukan pengujian koefisien regresi untuk mengetahui apakah biaya kualitas benar-benar berpengaruh terhadap volume penjualan. Pengujian ini menggunakan taraf signifikan 5% agar jika penulis menerima hipotesa tersebut maka kemungkinan penulis untuk melakukan kesalahan adalah 5%.

Rumus:

$$t_0 = \frac{b - B_0}{S_b}$$

Keterangan:

t_0 = distribusi nilai t

b = konstanta dari persamaan regresi

B_0 = konstanta = 0

S_b = *standart error of regression coefficient*

S_b dicari dengan rumus:

$$S_b = \frac{S_{y,x}}{\sqrt{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}}$$

Keterangan:

S_b = standart error of regression coefficient

$S_{y,x}$ = standart error of estimate

x = variabel bebas

n = jumlah sampel

$S_{y,x}$ dicari dengan rumus:

$$S_{y,x} = \frac{\sum y^2 - a \sum y - b \sum x \cdot y}{n - 2}$$

Keterangan:

$S_{y,x}$ = standart error of estimate

a dan b = konstanta dari garis regresi

x = variabel bebas

y = variabel terikat

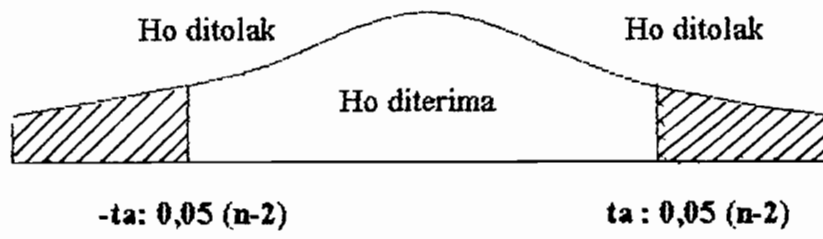
n = jumlah sampel

Kriteria pengujian

Jika $t_0 > t_{\alpha; n-2}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Jika $t_0 < -t_{\alpha; n-2}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.



Diagram Uji Hipotesis

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan Tekstil Kusumatex berdiri pada tahun 1963 dan didirikan oleh Bapak Ashari dengan ijin usaha No. 394/012/d/32114/II/1963. Pada saat pertama kali berdiri, perusahaan ini bernama Perusahaan Tenun Cindelaras dan berbentuk perusahaan perorangan. Perusahaan Tekstil Kusumatex terletak di jalan Tirtodipuran no.8 Yogyakarta di atas tanah seluas $\pm 2000 \text{ m}^2$.

Pada awal berdirinya, perusahaan ini beroperasi dengan menggunakan alat tenun tradisional yang terbuat dari kayu dan sering disebut dengan alat tenun bukan mesin (ATBM). Jumlah ATBM pada saat itu masih sangat sedikit sehingga hasil produksinya pun masih sedikit, namun pada tahun 1975 perusahaan mulai menggunakan alat tenun mesin sebanyak 25 unit dan saat ini ATM yang dimiliki perusahaan berjumlah 40 unit. Penambahan jumlah ATM tersebut sangat membantu perusahaan dalam meningkatkan hasil produksinya dan membuat perusahaan mampu bertahan di pasar sampai tahun 1982. Pada tahun 1983 perusahaan mengalami kemacetan total yang disebabkan oleh keadaan perekonomian yang lesu, kesulitan keuangan dan tidak mampunya pimpinan perusahaan dalam mengelola perusahaan sehingga perusahaan dijual kepada Bapak Muwardi.

Setelah perusahaan menjadi milik Bapak Muwardi, nama perusahaan diganti menjadi Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta dan perusahaan mengalami

kemajuan yang cukup pesat dengan menggunakan ATM sebanyak 40 unit dan tenaga kerja sebanyak 70 orang. Setelah melaksanakan produksi selama satu tahun, perusahaan mengalami peningkatan produksi dengan cepat dimana permintaan akan barang semakin bertambah dan perusahaan menambah jumlah ATM menjadi 60 unit. Dalam perkembangannya, saat ini perusahaan memiliki 72 unit ATM dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 135 orang.

B. Lokasi Perusahaan

Pemilihan letak Perusahaan Tekstil Kusumatex yang berada di jalan Tirtodipuran No.8 Kelurahan Mangkuyudan, Kecamatan Mantrijeron, Kodya Yogyakarta dipandang sangat baik dan menguntungkan. Ada beberapa faktor yang dipertimbangkan dalam melakukan pemilihan lokasi, yaitu:

1. Dekat dengan bahan baku dan bahan pembantu

Lokasi perusahaan yang dekat dengan bahan baku dan bahan pembantu sangat membantu kelancaran jalannya proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Pemasaran

Letak perusahaan yang strategis memudahkan konsumen untuk mengetahui atau menghubungi perusahaan sehingga hasil produksi dapat berjalan lancar. Konsumen dari perusahaan adalah pengusaha pakaian jadi atau pengusaha batik.

3. Tenaga Kerja

Letak perusahaan yang berada di daerah pinggiran Yogyakarta merupakan daerah yang padat penduduknya sehingga perusahaan tidak kesulitan di dalam mendapatkan tenaga kerja produktif.

4. Transportasi

Lokasi perusahaan yang berada di tepi jalan raya memudahkan transportasi untuk menghubungkan pabrik dengan pasar, lokasi sumber bahan baku dan tenaga kerja baik dalam kota maupun luar kota.

C. Tujuan Perusahaan

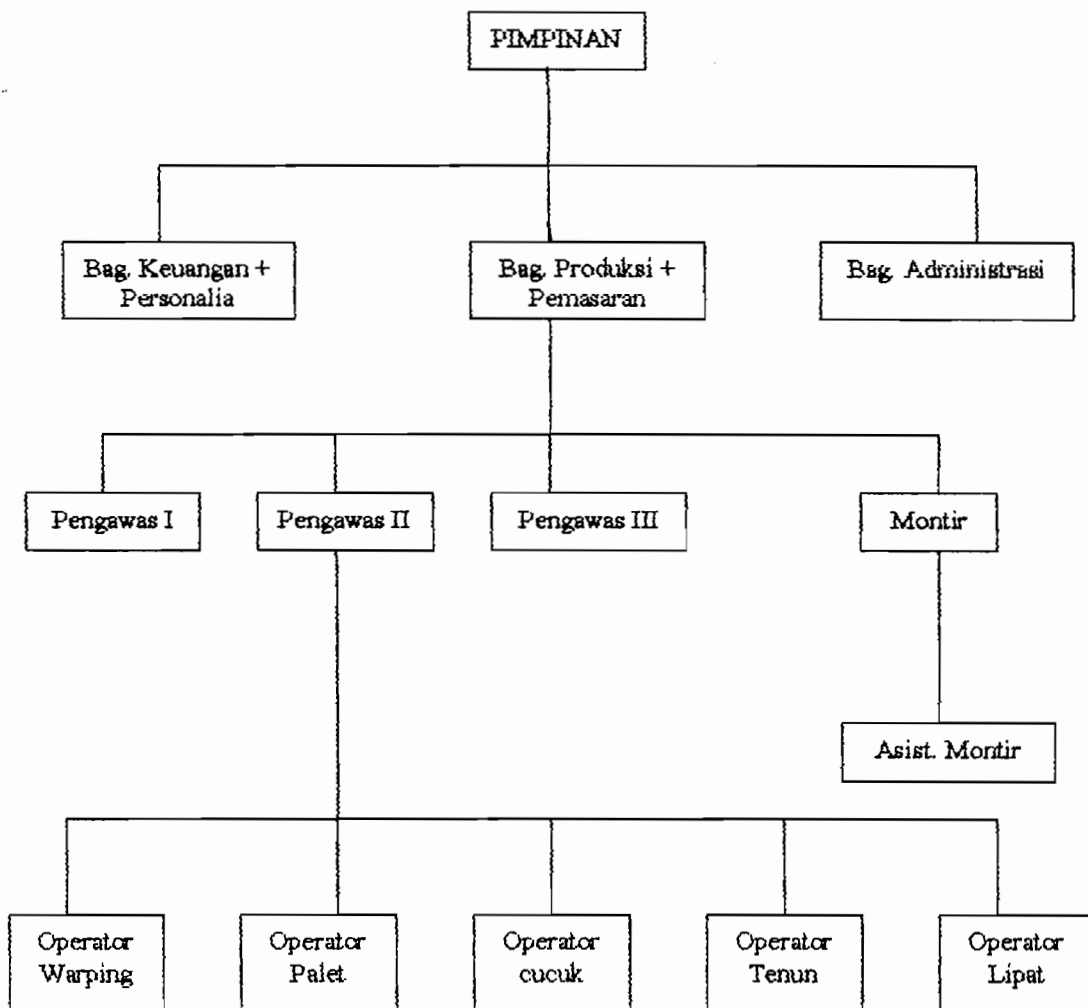
Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan, begitu juga dengan Perusahaan Tekstil Kusumatex. Dalam menjalankan usahanya Perusahaan Tekstil Kusumatex memiliki beberapa tujuan, yaitu:

1. Membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sandang.
2. Membantu pemerintah dalam mengurangi jumlah pengangguran dengan menciptakan suatu lapangan kerja.
3. Memperoleh laba guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.
4. Mempertahankan kain tradisional.
5. Membantu pemerintah dalam meningkatkan pendapatan asli daerah yang berasal dari pajak penghasilan.

D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang dimiliki oleh suatu perusahaan memegang peranan penting demi tercapainya suatu tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi Perusahaan Tekstil Kusumatex menggunakan struktur organisasi garis, yaitu antara pimpinan dan bawahan terdapat jalur pendelegasian dan pelaporan tanggungjawab secara langsung. Adapun bagan struktur organisasi Perusahaan Tekstil Kusumatex dapat digambarkan sebagai berikut:

Struktur Organisasi



Tugas dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan bertugas merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan dan mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan demi kelancaran jalannya kinerja perusahaan.

2. Bagian Keuangan dan personalia

a. Mencatat semua penerimaan dan pengeluaran dari keseluruhan data keuangan serta membuat laporan data dari setiap transaksi keuangan.

b. Memperkirakan jumlah karyawan yang dibutuhkan oleh perusahaan saat ini dan menyeleksi proses penerimaan karyawan serta mengatur penempatan para karyawan yang disesuaikan dengan tingkat pendidikan dan keterampilan yang dimiliki.

3. Bagian Pemasaran dan Produksi

a. Mencari daerah-daerah pemasaran baru untuk memasarkan hasil produksi perusahaan dan mendistribusikannya kepada para konsumen.

b. Merencanakan, melaksanakan dan mengawasi jalannya produksi yang mencakup jumlah dan kualitas dari hasil produksi. Dalam pelaksanaannya bagian produksi dibantu oleh tiga orang pengawas dan beberapa montir atau asisten montir.

4. Pengawas

Pengawas bertugas mengawasi segala proses produksi dan setiap operator mesin yang menjalankan proses produksi.

5. Montir

Montir bertugas merawat dan memperbaiki mesin-mesin yang mengalami kerusakan.

6. Operator *Warping*

Operator *warping* bertugas mengawasi kerja mesin *warping* dalam menggulung benang ke dalam kelos-kelos.

7. Operator Mesin Palet

Operator mesin palet bertugas menggulung benang yang masih dalam ikatan cone (kerucut) ke dalam palet-palet.

8. Operator Mesin Cucuk

Operator mesin cucuk bertugas memisahkan utas-utas benang pada boom tenun atau boom *warping* dengan menggunakan alat cucuk.

9. Operator Mesin Tenun

Operator mesin tenun bertugas mengawasi kerja mesin tenun dan mengganti palet-palet kecil yang melintang pada mesin tenun apabila palet-palet kecil tersebut habis benangnya.

10. Operator Mesin Lipat

Operator mesin lipat bertugas melipat kain yang telah selesai dari pemrosesan dan memasukkannya ke dalam gudang.

E. Personalia

1. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang bekerja di Perusahaan Tekstil Kusumatex terdiri dari:

| | |
|-----------------------------------|----------------|
| a. Bagian Keuangan dan personalia | 1 orang |
| b. bagian Administrasi | 1 orang |
| c. Bagian produksi dan pemasaran | 1 orang |
| d. Bagian <i>warping</i> | 12 orang |
| e. Bagian palet | 17 orang |
| f. Bagian cucuk | 9 orang |
| g. Bagian tenun | 64 orang |
| h. Bagian lipat | 6 orang |
| i. Montir | 9 orang |
| j. Asisten montir | 3 orang |
| k. Bagian pengawas | 3 orang |
| l. Bagian kebersihan | <u>9 orang</u> |
| Total | 135 orang |

2. Peraturan Jam Kerja

Demi kelancaran produksi maka perusahaan menentukan waktu jam kerja bagi karyawan dalam melaksanakan tugasnya, yang diatur sebagai berikut:

a. Karyawan bagian produksi

1. Shift I: jam 07.00-15.00 istirahat jam 11.00-12.00
2. Shift II: jam 15.00-23.00 istirahat jam 19.00-20.00
3. Shift III: jam 23.00-07.00 istirahat jam 03.00-04.00

b. Karyawan kantor

Mulai bekerja jam 08.00 sampai dengan jam 16.00.

3. Sistem Pengupahan

a. Sistem Harian

Upah harian diberikan pada karyawan bagian operator *warping*, palet, cucuk dan lipat sebesar Rp. ± 12.000,00 per hari yang akan diterima tiap tanggal 5 dan 20 tiap bulannya.

b. Sistem Borongan

Sistem borongan diberikan pada bagian operator tenun sebesar Rp. ± 53,00 per meter yang akan diterima tiap tanggal 5 dan 20 tiap bulannya.

c. Sistem bulanan (tetap)

Sistem bulanan diberikan pada bagian staff, pengawas, montir dan asisten montir yang akan diterima tiap tanggal 5 tiap bulannya.

4. Jaminan Sosial

Selain upah yang diberikan kepada para karyawan, perusahaan juga memberikan jaminan sosial untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan.

Jaminan sosial tersebut antara lain:

- a. Tunjangan untuk karyawan yang mengalami kecelakaan pada waktu bekerja sebesar biaya yang dikeluarkan keseluruhan.
- b. Tunjangan karyawan yang sakit sebesar setengah dari biaya yang dikeluarkan.
- c. Tunjangan hari raya yang besarnya disesuaikan dengan berapa lama karyawan tersebut bekerja.

F. Produksi

1. Hasil Produksi

Ada 3 jenis produk yang diproduksi oleh Perusahaan Tekstil Kusumatex, yaitu kain *grey* biru, kain *grey* prima dan kain *grey* TR. Untuk penjualan kain *grey* TR dilakukan hanya berdasarkan pesanan.

2. Bahan baku dan bahan pembantu

a. Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan 3 jenis kain tersebut, yaitu:

1. Kain *grey* biru bahan dasarnya benang dengan no. 30/s.
2. Kain *grey* prima bahan dasarnya benang dengan no. 40/s.
3. Kain *grey* TR bahan dasarnya benang dengan nomer 45/s.

b. Bahan pembantu yang digunakan dalam proses produksi adalah tepung kanji, VA, kendal dan koridril.

3. Mesin-mesin yang dipakai

- a. Mesin *warping* berjumlah 1 unit.
- b. Mesin palet berjumlah 12 unit.
- c. Mesin tenun berjumlah 72 unit.
- d. Mesin cucuk berjumlah 3 unit.
- e. Mesin lipat berjumlah 2 unit.

4. Proses produksi

a. Tahap Persiapan

Tahap persiapan terdiri dari 2 unit kegiatan yang dilakukan secara bersamaan, yaitu:

1. Unit kegiatan untuk mempersiapkan benang lusi yaitu serat yang membujur dari penampang kain. Kegiatan ini terdiri dari 2 langkah, yaitu:
 - a. Benang tenun yang masih dalam ikatan *cone* digulung kembali dalam kelos-kelos *warping* yang disebut *boom warping*.
 - b. Benang yang telah selesai mengalami pengkanjian dicucuk.
 2. Unit kegiatan untuk mempersiapkan benang pakan yaitu serat yang melintang dari benang kain. Kegiatan ini terdiri dari 2 langkah, yaitu:
 - a. Benang tenun yang masih dalam ikatan *cone* digulung kembali ke dalam palet-palet dengan menggunakan mesin palet.
 - b. Palet-palet berisi tenun yang tergulung dalam palet siap diproses dalam mesin tenun.
- b. Tahap Proses Produksi

1. Tahap Pengelosan (*warping*)

Tahap ini bertujuan untuk menyatukan beberapa benang dan menggulungnya ke dalam benang lusi yang akan dipasang pada mesin tenun dengan gulungan sejajar. Cara penggulangan benang pada tahap ini harus disesuaikan dengan persyaratan kain yang akan ditenun seperti panjang, lebar, jumlah dan tegangan lusi yang merata.

2. Pengkanjian

Proses pengkanjian terdiri dari beberapa tahap, yaitu:

- a. Proses penguluran lusi yaitu terjadinya gerakan aktif dari rol pemerias dan rol penggulung yang mengakibatkan *beam* tertarik.

- b. Proses pengkanjian dan pemisahan benang bawah dimana proses pengkanjian yang dimaksud adalah lewatnya benang pada bak larutan kanji yang didalamnya terdapat rol pemeras dan rol perendam.
- c. Proses pengeringan, dimana benang lusi dilewatkan dalam ruang yang berudara panas agar pengeringan merata pada semua permukaan benang.
- d. Proses pemisahan benang kering, dimana benang lusi yang telah kering dipisahkan menggunakan rol pemisah benang kering agar sebagian kanji dan kotoran terlepas dari benang.
- e. Proses penggulungan, dimana benang yang telah dikanji digulung pada larutan kanji yang lebarnya sesuai dengan rencana.

3. Penyambungan (*Tying*)

Penyambungan adalah proses penyambungan benang-benang yang putus pada saat proses pengkanjian. Kegiatan ini dilakukan oleh operator yang bertugas mengawasi dan menyambung agar proses penenunan berhasil dengan baik.

4. Pencucukan (*Reaching*)

Pencucukan adalah proses pemasukan benang lusi dari *beam* ke dalam lubang droper, lubang GUN dan lubang sisir. Benang lusi yang telah mengalami proses pencucukan siap untuk ditenun.

5. Pemaletan (*Pirn Winder*)

Pemaletan adalah proses menggulung benang dari bobin kerucut atau silinder menjadi bentuk bobin pakan atau palet. Kegiatan ini bertujuan

agar palet dapat dipasang pada alat peluncur atau teropong pada proses penenunan.

6. Pembersih Kleting

Proses pembersih kleting berfungsi untuk membersihkan sisa-sisa benang dari palet yang digunakan sebagai penyuaap mesin palet. Palet yang telah digunakan tersebut dibersihkan dengan *bobin timer*.

7. Proses Penenunan

Proses penenunan adalah proses pembuatan silang benang lusi dan benang pakan membentuk 90° satu sama lain.

8. *Grey Finishing*

Grey finishing merupakan bagian terakhir dari departemen *warping* yang berfungsi mencukur bulu-bulu *grey* dan menghasilkan reparasi dari kain *grey* yang cacat dan pemulihan kerusakan yang terjadi. Proses *grey finishing* terdiri dari beberapa tahap, yaitu:

a. *Sheering*

Sheering adalah proses mencukur bulu-bulu *grey* dan menghaluskan *grey* agar mudah diperiksa. Proses ini berguna untuk mempertahankan kualitas dan standar yang telah ditetapkan.

b. *Inspecting volding* (pemeriksaan)

Proses ini berfungsi untuk mengetahui apakah kain ada yang cacat atau tidak, jika ada dilakukan perbaikan dengan menggunakan alat manual seperti pisau, gunting dan jarum.

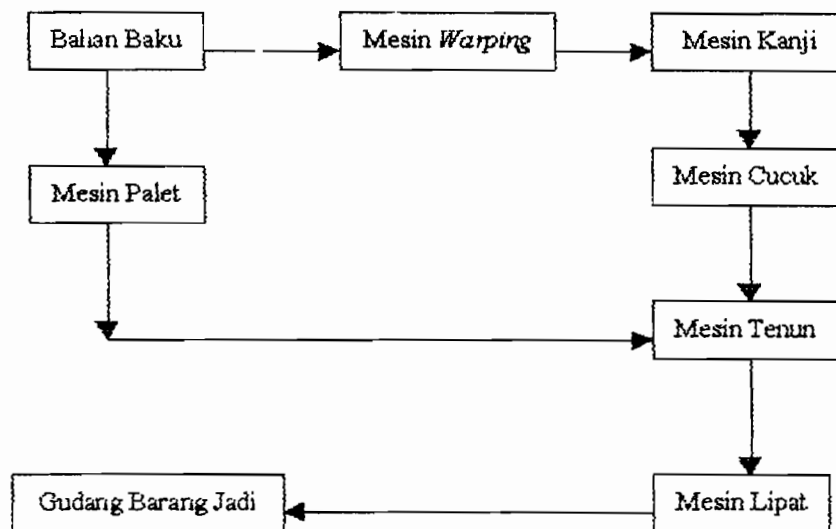
c. *Packing* (pengepakan)

Packing adalah proses pengepakan kain yang sudah diperiksa dan dipisahkan sesuai dengan kelosnya masing-masing.

d. Gudang *Grey*

Gudang *grey* berfungsi untuk menyimpan semua bahan jadi yang sudah siap untuk dipasarkan.

Skema Proses Produksi Perusahaan Tekstil Kusumatex



G. Pemasaran Dan Saluran Distribusi

1. Daerah Pemasaran

Produk yang telah dihasilkan oleh Perusahaan Tekstil Kusumatex selain dipasarkan di daerah Yogyakarta juga dipasarkan ke Solo, Semarang, Kudus,

Tulung Agung, Surabaya, Bandung dan Jakarta. Untuk menarik konsumen dan memperluas daerah pemasaran, perusahaan melakukan beberapa usaha seperti:

- a. mempertahankan dan menjaga kualitas kain yang dihasilkan
- b. memberikan potongan harga untuk pembelian kain dalam jumlah tertentu
- c. menjalin kerjasama yang baik dengan pengusaha-pengusaha tekstil dimanapun, misalnya perusahaan batik.

2. Harga

Dalam menentukan harga jual, perusahaan menggunakan metode *cost plus pricing* yaitu biaya-biaya untuk menghasilkan produk ditambah dengan laba yang diinginkan.

3. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan adalah saluran distribusi langsung. Karena produk yang dihasilkan perusahaan adalah produk setengah jadi maka konsumen yang memakai langsung merupakan perusahaan besar yang mampu mengolah kain setengah jadi menjadi kain bercorak atau bermotif.

H. Promosi

Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan melakukan beberapa usaha seperti:

1. Memberikan Potongan Harga

Potongan harga diberikan kepada konsumen yang melakukan pembelian kain sejumlah tertentu tiap bulannya sesuai yang ditetapkan perusahaan.

2. Pembuatan Kalender

Kegiatan pembuatan kalender bertujuan untuk memperkenalkan produk.

Kalender yang telah dibuat akan diberikan kepada para langganan dan karyawan perusahaan.

BAB V
ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Sehubungan dengan tema penelitian mengenai pengaruh biaya kualitas terhadap volume penjualan, maka penulis melakukan penelitian berdasarkan data yang diperoleh secara langsung dari Perusahaan Tekstil Kusumatex dan teori yang ada. Hasil perhitungan akan digunakan sebagai dasar untuk memberikan kesimpulan apakah biaya kualitas yang ditetapkan perusahaan berpengaruh terhadap volume penjualannya. Data-data yang diperlukan disajikan dalam tabel-tabel sebagai berikut:

5.1 Data mengenai volume penjualan dalam meter per tahun

Tabel 5.1

Data Volume Penjualan

Perusahaan Tekstil Kusumatex

Tahun 1998-2001

(Meter)

| Tahun | Grey Cotton (Prima+Biru) | Grey TR | Total |
|-------|-----------------------------|-----------|-----------|
| 1998 | 1.035.510 | 253.414 | 1.288.924 |
| 1999 | 1.172.816,5 | 259.133,5 | 1.431.950 |
| 2000 | 1.419.263 | 340.124 | 1.759.387 |
| 2001 | 1.720.945,5 | 249.811,5 | 1.970.757 |

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex

Tabel 5.2
Data Volume Penjualan
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Per Bulan

| BULAN | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|--------|---------|-----------|----------|--------|-----------|----------|
| Jan-98 | Feb-98 | Mar-98 | Apr-98 | Mei-98 | Jun-98 | Jul-98 | Ags-98 | Sep-98 | Okt-98 |
| 105628,25 | 108566,75 | 104102,25 | 119469 | 99175,5 | 100873,75 | 119594,5 | 106375 | 109999,25 | 102622,5 |

| BULAN | | | | | | | | | |
|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|----------|-----------|-----------|----------|
| Nov-98 | Des-98 | Jan-99 | Feb-99 | Mar-99 | Apr-99 | Mei-99 | Jun-99 | Jul-99 | Ags-99 |
| 101750,25 | 110767 | 105735,25 | 58784 | 68258,25 | 107105 | 102839,5 | 119199,25 | 137425,25 | 180305,5 |

| BULAN | | | | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|----------|-----------|
| Sep-99 | Okt-99 | Nov-99 | Des-99 | Jan-00 | Feb-00 | Mar-00 | Apr-00 | Mei-00 | Jun-00 |
| 265223 | 132664,25 | 140965,75 | 135445 | 101884,25 | 154990 | 180115,5 | 169811 | 140426,5 | 113046,25 |

| BULAN | | | | | | | | | |
|---------|--------|-----------|--------|--------|-----------|-----------|--------|--------|--------|
| Jul-00 | Ags-00 | Sep-00 | Okt-00 | Nov-00 | Des-00 | Jan-01 | Feb-01 | Mar-01 | Apr-01 |
| 89643,5 | 166844 | 179928,75 | 145507 | 157999 | 159991,25 | 136748,75 | 142065 | 158739 | 131761 |

| BULAN | | | | | | | |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Mei-01 | Jun-01 | Jul-01 | Ags-01 | Sep-01 | Okt-01 | Nov-01 | Des-01 |
| 151297,5 | 159000,75 | 145304,75 | 150064,75 | 240278,25 | 212123,75 | 208638,25 | 146735,25 |

5.3 Data Mengenai Elemen Biaya Kualitas

Tabel 5.3

Data Elemen Biaya Kualitas
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 1998-2001

| N O | Elemen Biaya Kualitas | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| 1. | Biaya Pencegahan | | | | |
| | A.Pemeliharaan mesin | 24.891.550 | 21.571.500 | 18.738.600 | 15.498.300 |
| | B.Pelatihan kualitas | 1.327.350 | 822.600 | 778.300 | 597.700 |
| | JUMLAH | 26.218.900 | 22.394.100 | 19.516.900 | 16.096.000 |
| 2. | Biaya Penilaian | | | | |
| | A.Pengujian & Inspeksi | 5.857.150 | 4.133.650 | 3.861.250 | 3.715.400 |
| | B.Pengujian & Evaluasi Lapangan | 15.225.100 | 14.888.850 | 5.904.750 | 5.123.600 |
| | JUMLAH | 21.082.250 | 19.022.500 | 9.766.000 | 8.839.000 |
| | Total QCC | 47.301.150 | 41.416.600 | 29.282.900 | 24.935.000 |
| 3. | Biaya Kegagalan Internal | | | | |
| | A.Pengerjaan Kembali | 3.347.100 | 1.636.700 | 1.135.250 | 1.111.150 |
| | B. Sisa produksi | 31.811.600 | 30.444.200 | 16.374.800 | 13.210.300 |
| | JUMLAH | 35.158.700 | 32.080.900 | 17.510.050 | 14.321.450 |
| | Total QAC | 35.158.700 | 32.080.900 | 17.510.050 | 14.321.450 |
| | Total Biaya Kualitas | 82.459.850 | 73.497.500 | 46.792.950 | 39.256.450 |

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex

Tabel 5.4
Data Biaya Kualitas
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Per Bulan

| BULAN | | | | | | | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Jan-98 | Feb-98 | Mar-98 | Apr-98 | Mei-98 | Jun-98 | Jul-98 | Ags-98 | Sep-98 | Okt-98 | Nov-98 | Des-98 |
| 5373300 | 6772350 | 5859850 | 6334000 | 5540850 | 7881400 | 5902900 | 7289950 | 8850200 | 5804550 | 6056250 | 10794250 |

| BULAN | | | | | | | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Jan-99 | Feb-99 | Mar-99 | Apr-99 | Mei-99 | Jun-99 | Jul-99 | Ags-99 | Sep-99 | Okt-99 | Nov-99 | Des-99 |
| 6504650 | 6838100 | 6597700 | 6974000 | 6102200 | 6342300 | 6105400 | 4558000 | 5987650 | 5647300 | 5485500 | 6354700 |

| BULAN | | | | | | | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Jan-00 | Feb-00 | Mar-00 | Apr-00 | Mei-00 | Jun-00 | Jul-00 | Ags-00 | Sep-00 | Okt-00 | Nov-00 | Des-00 |
| 3046350 | 3534550 | 4234950 | 3162000 | 4152050 | 3633800 | 3447800 | 3493300 | 5035050 | 4488200 | 4718100 | 3846800 |

| BULAN | | | | | | | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Jan-00 | Feb-01 | Mar-01 | Apr-01 | Mei-01 | Jun-01 | Jul-01 | Ags-01 | Sep-01 | Okt-01 | Nov-01 | Des-01 |
| 3170850 | 3083550 | 2892250 | 3894350 | 2961550 | 3549150 | 4051700 | 2753050 | 3033200 | 3625900 | 3836800 | 2404100 |

5.5 Data Mengenai Total Penjualan

Tabel 5.5

Data Total Penjualan
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 1998 – 2001
(Rupiah)

| Tahun | Grey Cotton (Prima + Biru) | Grey TR | Total |
|-------|-------------------------------|----------------|------------------|
| 1998 | 1.271.273.633,73 | 311.110.985,52 | 1.582.384.619,25 |
| 1999 | 1.361.840.874,97 | 536.361.454,62 | 1.898.202.329,59 |
| 2000 | 1.721.882.973,97 | 412.646.369,73 | 2.134.529.343,70 |
| 2001 | 2.246.815.657,5 | 513.674.700 | 2.760.490.337,50 |

A. Analisa Data dan Pembahasan Mengenai Komposisi Biaya Kualitas

Untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan dalam bab pendahuluan, maka dalam sub bab ini penulis akan sajikan hasil analisis data dan pembahasan disertai dengan tabel dan grafik. Hasil analisis akan disajikan dalam 3 (tiga) bagian yaitu:

1. Menghitung *Total Quality Cost* (TQC)

Analisis ini digunakan untuk mengetahui berapa besar nilai *Quality Cost Control* (QCC), *Quality Assurance Cost* (QAC) dan *Total Quality Cost* (TQC) selama 4 (empat) tahun, yaitu dari tahun 1998-2001 dengan rumus yang digunakan adalah:

Rumus: $TQC = QCC + QAC$

Keterangan:

$QCC = \text{Biaya Pencegahan} + \text{Biaya Penilaian}$

$QAC = \text{Biaya Kegagalan Internal} + \text{Biaya Kegagalan Eksternal}$

$$TQC = QCC + QAC$$

a. Periode Tahun 1998

$$QCC = 26.218.900 + 21.082.250 = 47.301.150$$

$$QAC = 35.158.700$$

$$TQC = 47.301.150 + 35.158.700 = 82.459.850$$

b. Periode Tahun 1999

$$QCC = 22.394.100 + 19.022.500 = 41.416.600$$

$$QAC = 32.080.900$$

$$TQC = 41.416.600 + 32.080.900 = 73.497.500$$

c. Periode Tahun 2000

$$QCC = 19.516.900 + 9.766.000 = 29.282.900$$

$$QAC = 17.510.050$$

$$TQC = 29.282.900 + 17.510.050 = 46.792.950$$

d. Periode Tahun 2001

$$QCC = 16.096.000 + 8.839.000 = 24.935.000$$

$$QAC = 14.321.450$$

$$TQC = 24.935.000 + 14.321.450 = 39.256.450$$

5.6 Data Mengenai QCC, QAC dan TQC

Tabel 5.6

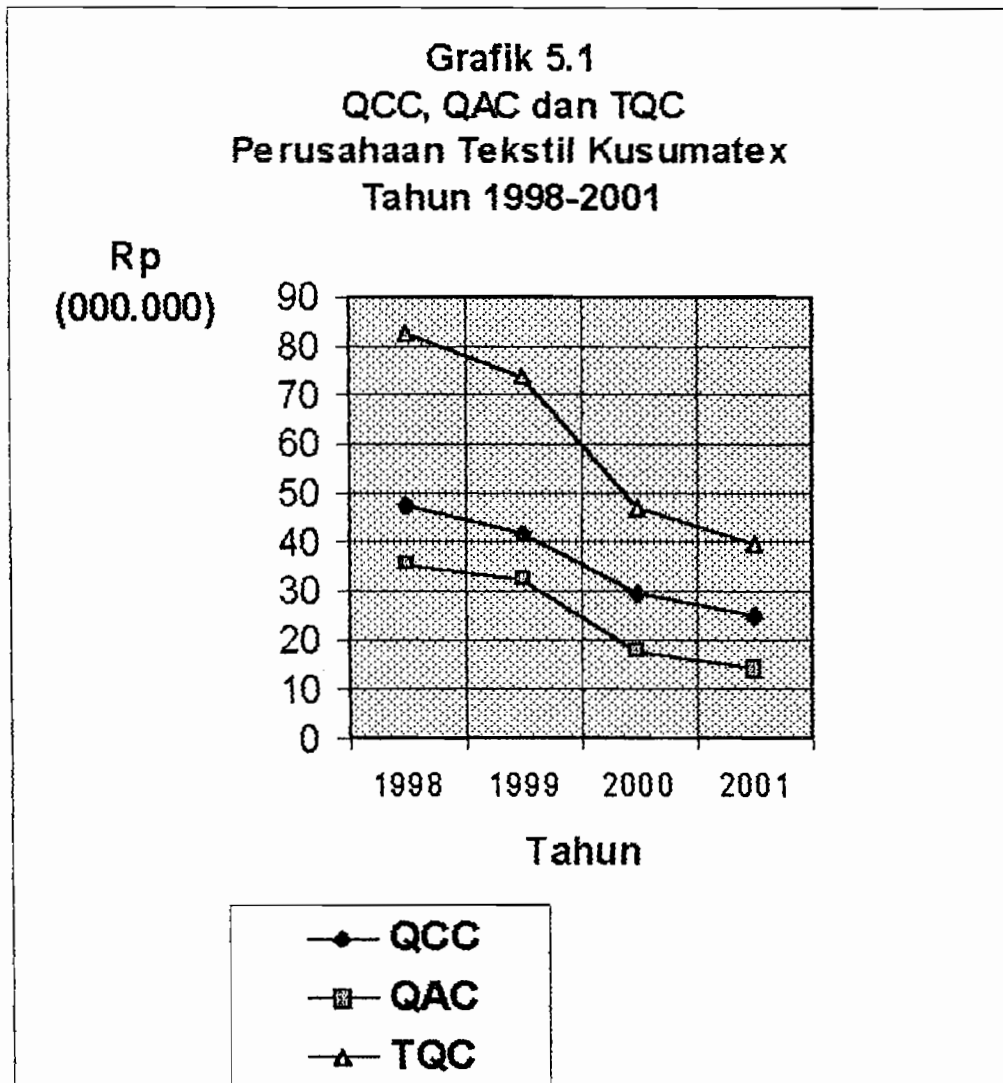
Data QCC, QAC dan TQC

Perusahaan Tekstil Kusumatex

Tahun 1998-2001

| Tahun | QCC | | QAC | | TQC | |
|-------|------------|--------|------------|--------|------------|------|
| | Jumlah | % | Jumlah | % | Jumlah | % |
| 1998 | 47.301.150 | 57,36% | 35.158.700 | 42,64% | 82.459.850 | 100% |
| 1999 | 41.416.600 | 56,35% | 32.080.900 | 43,65% | 73.497.500 | 100% |
| 2000 | 29.282.900 | 62,58% | 17.510.050 | 37,42% | 46.792.950 | 100% |
| 2001 | 24.935.000 | 63,52% | 14.321.450 | 36,48% | 39.256.450 | 100% |

Dari hasil perhitungan *Total Quality Cost* ($TQC = QCC + QAC$), dapat kita lihat bahwa *Total Quality Cost* (TQC) dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena komponen-komponen pembentuk biaya kualitas yang dikelompokkan ke dalam *Quality Assurance Cost* (QAC) dan *Quality Control Cost* (QCC) mengalami penurunan yang cukup besar. Untuk melihat penurunan yang terjadi pada *Quality Control Cost* (QCC), *Quality Assurance Cost* (QAC) dan *Total Quality Cost* (TQC) dapat dilihat pada grafik 5.1 di bawah ini:



Dari grafik 5.1 di atas dapat dilihat perubahan yang terjadi pada *Total Quality Cost (TQC)*, *Quality Assurance Cost (QAC)* dan *Quality Control Cost (QCC)* yang setiap tahunnya mengalami penurunan. Penurunan tersebut juga dapat dilihat dari jumlah rupiah *Total Quality Cost* yang setiap tahunnya semakin lama semakin menurun.

2. Menghitung komposisi elemen biaya kualitas terhadap TQC

Analisis ini digunakan untuk menghitung komposisi elemen biaya kualitas.

Ada 2 (dua) pandangan mengenai biaya kualitas:

a. Pandangan Tradisional

Pandangan tradisional menyatakan bahwa suatu *trade off* antara QCC dengan QAC yaitu peningkatan QCC dalam jumlah tertentu dapat menurunkan QAC dalam jumlah yang lebih besar daripada peningkatan QCC tersebut. Peningkatan QCC dapat terus dilakukan sampai pada suatu titik peningkatan QCC yang sama dengan penurunan QAC, titik ini dinamakan *Acceptable Quality Level (AQL)*.

b. Pandangan Modern

Pandangan modern menyatakan bahwa produk rusak dapat ditahan sampai pada tingkat nol (*zero defect*). Perusahaan perlu meningkatkan QCC untuk menurunkan QAC. Peningkatan QCC berkaitan dengan program peningkatan kualitas melalui pengawasan dan pengendalian kualitas, pelatihan karyawan, pemeriksaan dan pengujian bahan baku dan produk dalam proses. Ini dilakukan oleh perusahaan untuk mencegah terjadinya kegagalan pada proses produksi.

Di bawah ini akan disajikan perhitungan komposisi biaya kualitas terhadap TQC yang digunakan untuk mengetahui komposisi biaya kualitas terhadap volume penjualan di Perusahaan Tekstil Kusumatex.



1. Periode Tahun 1998

$$\text{a. Biaya Pencegahan} = \frac{26.218.900}{82.459.850} \times 100 \% = 31,79 \%$$

Penjelasan: Angka 31,75% menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp. 26.218.900 atau 31,75% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 82.459.850.

$$\text{b. Biaya Penilaian} = \frac{21.082.250}{82.459.850} \times 100 \% = 25,57 \%$$

Penjelasan: Angka 25,57% menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp. 21.082.250 atau 25,57% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut sebesar Rp. 82.459.850.

$$\text{c. Biaya Kegagalan Internal} = \frac{35.158.700}{82.459.850} \times 100 \% = 42,64 \%$$

Penjelasan: Angka 42,64% menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp. 35.158.700 atau 42,64% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut sebesar Rp. 82.459.850.

2. Periode Tahun 1999

$$\text{a. Biaya Pencegahan} = \frac{22.394.100}{73.497.500} \times 100 \% = 30,47 \%$$

Penjelasan: Angka 30,47% menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp.

22.394.100 atau 30,47% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 73.497.500.

$$b. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{19.022.500}{73.497.500} \times 100 \% = 25,88 \%$$

Penjelasan: Angka 25,88% menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp. 19.022.500 atau 25,88% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 73.497.500.

$$c. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{32.080.900}{73.497.500} \times 100 \% = 43,65 \%$$

Penjelasan: Angka 43,65% menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp.32.080.900 atau 43,65% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 73.497.500.

3. Periode Tahun 2000

$$a. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{19.516.900}{46.792.950} \times 100 \% = 41,71 \%$$

Penjelasan: Angka 41,71% menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp. 19.516.900 atau sebesar 41,71% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 46.792.950.

$$b. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{9.766.000}{46.792.950} \times 100\% = 20,87\%$$

Penjelasan: Angka 20,87% menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp. 9.766.000 atau sebesar 20,87% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 46.792.950.

$$c. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{17.510.050}{46.792.950} \times 100\% = 37,42\%$$

Penjelasan: Angka 37,42% menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp. 17.510.050 atau sebesar 37,42% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 46.792.950.

4. Periode Tahun 2001

$$a. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{16.096.000}{39.256.450} \times 100\% = 41\%$$

Penjelasan: Angka 41% menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp. 16.096.000 atau sebesar 41% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 39.256.450.

$$b. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{8.839.000}{39.256.450} \times 100\% = 22,52\%$$

Penjelasan: Angka 22,52% menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp. 8.839.000 atau sebesar 22,52% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 39.256.450.

$$c. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{14.321.450}{39.256.450} \times 100\% = 36,48\%$$

Penjelasan: Angka 36,48% menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp.14.321.450 atau sebesar 36,48% dari total biaya kualitas pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.39.256.450.

5.7 Data Mengenai Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap TQC (%)

Tabel 5.7

Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap TQC(%)

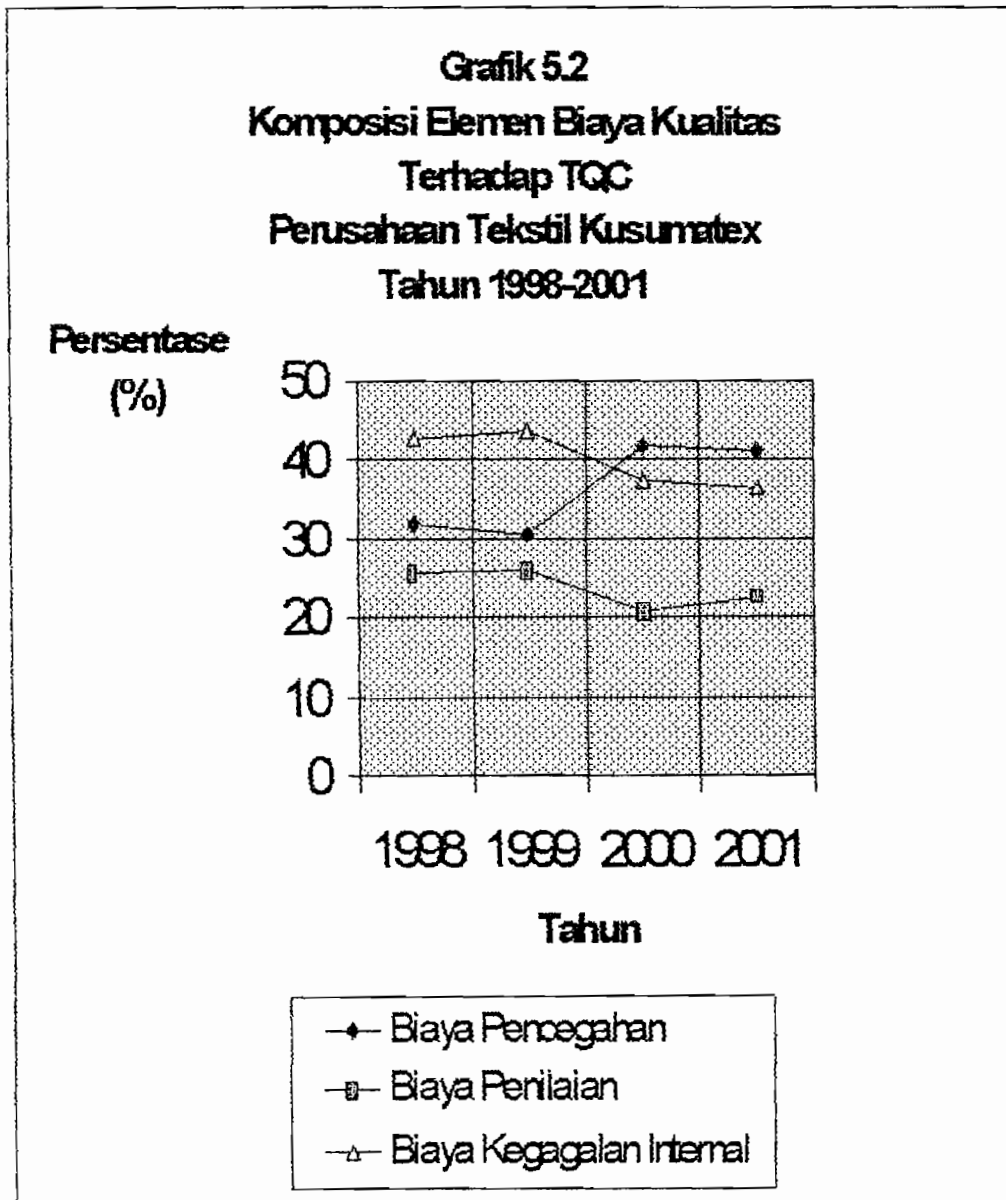
Perusahaan Tekstil Kusumatex

Tahun 1998-2001

| Elemen Biaya Kualitas | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Biaya Pencegahan | 31,79% | 30,47% | 41,71% | 41% |
| Biaya Penilaian | 25,57% | 25,88% | 20,87% | 22,52% |
| Biaya Kegagalan Internal | 42,64% | 43,65% | 37,42% | 36,48% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% |

Dari hasil perhitungan diatas, komposisi elemen biaya kualitas terhadap TQC dari tahun ke tahun dapat dilihat adanya perubahan. Hal ini menunjukkan seberapa besar komposisi masing-masing elemen biaya kualitas terhadap TQC. Besar kecilnya komposisi setiap elemen biaya kualitas tergantung dari besar kecilnya TQC dan elemen biaya kualitas itu sendiri. Dari tabel 5.7 terlihat bahwa biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan internal tiap

tahunnya mengalami kenaikan dan penurunan prosentase (%). Adapun trend komposisi elemen biaya kualitas terhadap TQC pada Perusahaan Tekstil Kusumatex dapat dilihat pada grafik 5.2 di bawah ini.



Dari grafik 5.2 dapat dilihat bahwa komposisi biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan internal terhadap total biaya kualitas mengalami turun naik setiap tahunnya. Meskipun jumlah rupiah biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan internal setiap tahunnya mengalami penurunan, namun penurunan tersebut disertai dengan penurunan total biaya kualitas sehingga persentase biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan internal terhadap total biaya kualitas mengalami turun naik mengikuti perubahan yang terjadi pada masing-masing elemen biaya kualitas dan total biaya kualitas.

3. Menghitung Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap Total Penjualan

Analisis ini digunakan untuk menghitung komposisi elemen biaya kualitas terhadap total penjualan.

a. Periode Tahun 1998

$$1. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{26.218.900}{1.582.384.619,25} \times 100\% = 1,66\%$$

Penjelasan: Angka 1,66% menunjukkan pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp. 26.218.900 atau sebesar 1,66% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 1.582.384.619,25.

$$2. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{21.082.250}{1.582.384.619,25} \times 100\% = 1,33\%$$

Penjelasan: Angka 1,33% menunjukkan pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp.21.082.250 atau sebesar 1,33% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 1.582.384.619,25.

$$3. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{35.158.700}{1.582.384.619,25} \times 100 \% = 2,22 \%$$

Penjelasan: Angka 2,22% menunjukkan pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp. 35.158.700 atau sebesar 2,22% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.1.582.384.619,25.

b. Periode Tahun 1999

$$1. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{22.394.100}{1.898.202.329,58} \times 100 \% = 1,18 \%$$

Penjelasan: Angka 1,18% menunjukkan pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp.22.394.100 atau sebesar 1,18% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.1.898.202.329,58.

$$2. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{19.022.500}{1.898.202.329,58} \times 100\% = 1\%$$

Penjelasan: Angka 1% menunjukkan pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp.19.022.500 atau sebesar 1,04% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.1.898.202.329,58.

$$3. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{32.080.900}{1.898.202.329,58} \times 100 \% = 1,69 \%$$

Penjelasan: Angka 1,69% menunjukkan pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar

Rp.32.080.900 atau sebesar 1,69% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.1.898.202.329,58.

c. Periode Tahun 2000

$$1. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{19.516.900}{2.134.529.343,7} \times 100\% = 0,91\%$$

Penjelasan: Angka 0,91% menunjukkan pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp.19.516.900 atau sebesar 0,91% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.134.529.343,7.

$$2. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{9.766.000}{2.134.529.343,7} \times 100\% = 0,46\%$$

Penjelasan: Angka 0,46% menunjukkan pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp.9.766.000 atau sebesar 0,51% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.134.529.343,7.

$$3. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{17.510.050}{2.134.529.343,7} \times 100\% = 0,82\%$$

Penjelasan: Angka 0,82% menunjukkan pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp.17.510.050 atau sebesar 0,82% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.134.529.343,7.

d. Periode Tahun 2001

$$1. \text{ Biaya Pencegahan} = \frac{16.096.000}{2.760.490.337,50} \times 100\% = 0,58\%$$

Penjelasan: Angka 0,58% menunjukkan pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya pencegahan sebesar Rp.16.096.000 atau sebesar 0,58% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.760.490.337,50.

$$2. \text{ Biaya Penilaian} = \frac{8.839.000}{2.760.490.337,50} \times 100\% = 0,32\%$$

Penjelasan: Angka 0,32% menunjukkan pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya penilaian sebesar Rp.8.839.000 atau sebesar 0,32% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.760.490.337,50.

$$3. \text{ Biaya Kegagalan Internal} = \frac{14.321.450}{2.760.490.337,50} \times 100\% = 0,52\%$$

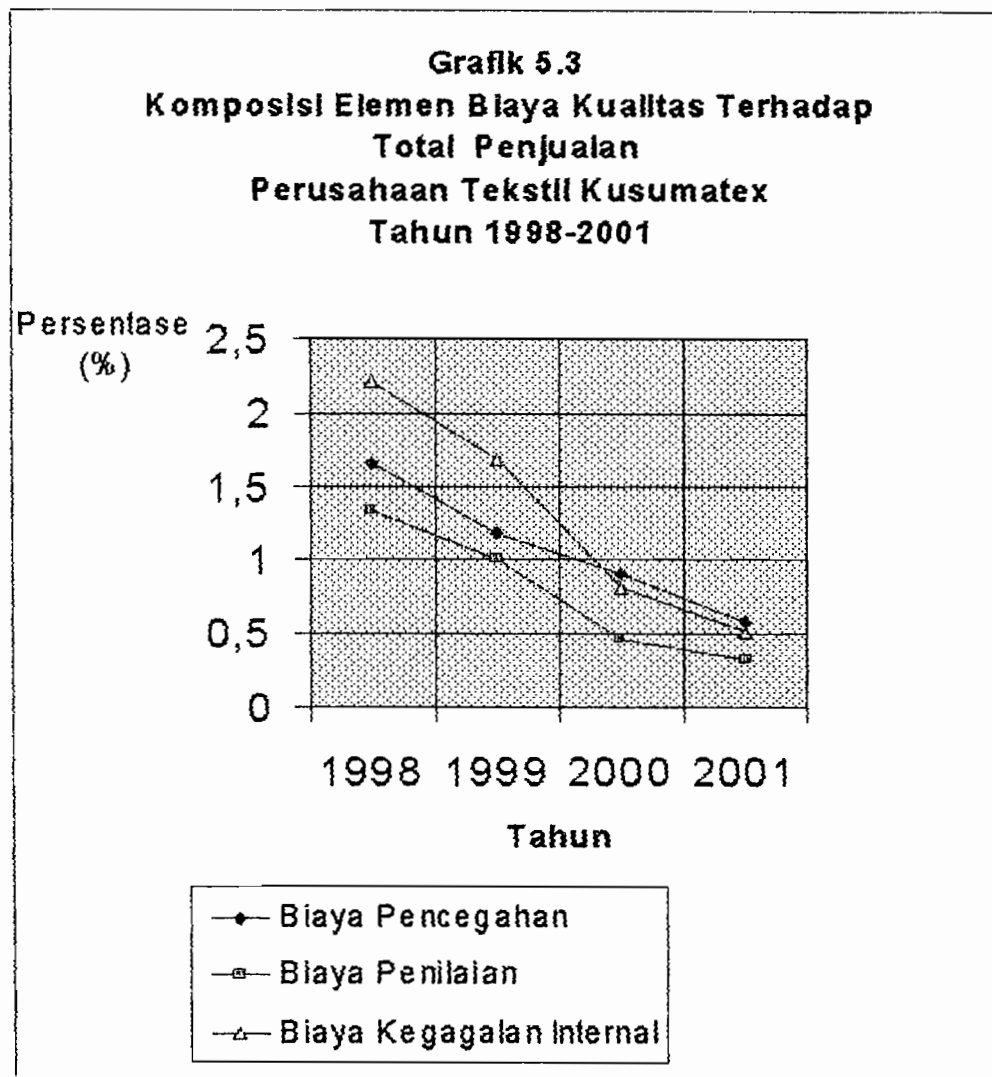
Penjelasan: Angka 0,52% menunjukkan pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya kegagalan internal sebesar Rp.14.321.450 atau sebesar 0,52% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp.2.760.490.337,50.

5.8 Data Komposisi Elemen Biaya kualitas Terhadap Total Penjualan (%)

Tabel 5.8
 Komposisi Elemen Biaya Kualitas Terhadap Total Penjualan
 Perusahaan Tekstil Kusumatex
 Tahun 1998-2001

| Elemen Biaya Kualitas | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Biaya Pencegahan | 1,66% | 1,18% | 0,91% | 0,58% |
| Biaya Penilaian | 1,33% | 1% | 0,46% | 0,32% |
| Biaya Kegagalan Internal | 2,22% | 1,69% | 0,82% | 0,52% |
| Total | 5,21% | 3,87% | 2,19% | 1,42% |

Dari hasil perhitungan di atas, komposisi elemen biaya kualitas terhadap total penjualan dari tahun ke tahun mengalami perubahan. Tabel 5.8 menunjukkan bahwa secara umum semua jenis elemen biaya kualitas mengalami penurunan. Hal tersebut dapat dilihat dalam grafik 5.3.



Dari gambar grafik 5.3 dapat dilihat bahwa komposisi elemen biaya kualitas terhadap total penjualan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Penurunan biaya pencegahan dan biaya penilaian dilakukan perusahaan karena perusahaan merasa besar biaya yang dianggarkan sudah dapat mempertahankan kualitas yang diinginkan sehingga setiap elemen biaya kualitas mengalami penurunan.

Hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh Perusahaan Tekstil Kusumatex berhasil dan mengalami kemajuan dalam menekan biaya kualitas. Keberhasilan yang diraih oleh perusahaan dapat dilihat dari penurunan biaya kualitas sedangkan kemajuannya dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun.

B. Pengujian Hipotesa Untuk Mengetahui Hubungan Dan Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Volume Penjualan

Data mengenai Biaya Kualitas (X) dan Volume Penjualan (Y) dapat dilihat pada tabel 5.9.

Tabel 5.9
Data Biaya Kualitas (X) dan Volume Penjualan (Y)
Dalam Periode Per Bulan

| No. | Bulan | Biaya Kualitas (X) | Volume Penjualan (Y) |
|-----|--------|--------------------|----------------------|
| 1. | Jan-98 | 5.373.300 | 105.628,25 |
| 2. | Feb-98 | 6.772.350 | 108.566,75 |
| 3. | Mar-98 | 5.859.850 | 104.102,25 |
| 4. | Apr-98 | 6.334.000 | 119.469 |
| 5. | Mei-98 | 5.540.850 | 99.175,50 |
| 6. | Jun-98 | 7.881.400 | 100.873,75 |
| 7. | Jul-98 | 5.902.900 | 119.594,50 |
| 58. | Ags-98 | 7.289.950 | 106.375 |
| 9. | Sep-98 | 8.850.200 | 109.999,25 |
| 10. | Okt-98 | 5.804.850 | 102.622,50 |
| 11. | Nov-98 | 6.056.250 | 101.750,25 |
| 12. | Des-98 | 10.794.250 | 110.767 |
| 13. | Jan-99 | 6.504.650 | 105.735,25 |
| 14. | Feb-99 | 6.838.100 | 58.784 |
| 15. | Mar-99 | 6.597.700 | 68.258,25 |
| 16. | Apr-99 | 6.974.000 | 107.105 |
| 17. | Mei-99 | 6.102.200 | 102.839,50 |
| 18. | Jun-99 | 6.342.300 | 119.199,25 |
| 19. | Jul-99 | 6.105.400 | 137.425,25 |
| 20. | Ags-99 | 4.558.000 | 180.305,50 |
| 21. | Sep-99 | 5.987.650 | 265.223 |
| 22. | Okt-99 | 5.647.300 | 132.664,25 |
| 23. | Nov-99 | 5.485.500 | 140.965,75 |
| 24. | Des-99 | 6.354.700 | 135.445 |
| 25. | Jan-00 | 3.046.350 | 101.884,25 |
| 26. | Feb-00 | 3.534.550 | 154.990 |
| 27. | Mrt-00 | 4.234.950 | 180.115,50 |
| 28. | Apr-00 | 3.162.000 | 169.811 |
| 29. | Mei-00 | 4.152.050 | 140.426,50 |
| 30. | Jun-00 | 3.633.800 | 113.046,25 |
| 31. | Jul-00 | 3.447.800 | 89.643,50 |
| 32. | Ags-00 | 3.493.300 | 166.844 |
| 33. | Sep-00 | 5.035.050 | 179.928,75 |
| 34. | Okt-00 | 4.488.200 | 145.507 |
| 35. | Nov-00 | 4.718.100 | 157.999 |
| 36. | Des-00 | 3.846.800 | 159.991,25 |
| 37. | Jan-01 | 3.170.850 | 136.748,75 |
| 38. | Feb-01 | 3.083.550 | 142.065 |
| 39. | Mrt-01 | 2.892.250 | 158.739 |
| 40. | Apr-01 | 3.894.350 | 131.761 |
| 41. | Mei-01 | 2.961.550 | 151.297,50 |
| 42. | Jun-01 | 3.549.150 | 159.000,75 |
| 43. | Jul-01 | 4.051.700 | 145.304,75 |
| 44. | Ags-01 | 2.753.050 | 150.064,75 |
| 45. | Sep-01 | 3.033.200 | 240.278,25 |
| 46. | Okt-01 | 3.625.900 | 212.123,75 |
| 47. | Nov-01 | 3.836.800 | 208.638,25 |
| 48. | Des-01 | 2.404.100 | 146.735,25 |

Data tabel 5.9 digunakan untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat hubungan dan pengaruh yang negatif antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Untuk mengetahui apakah biaya kualitas berhubungan dan berpengaruh terhadap volume penjualan maka langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mencari persamaan korelasi untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Untuk itu dicari koefisien korelasi r antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Rumus korelasi r adalah:

$$r = \frac{n \sum x \cdot y - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \times \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Dari hasil perhitungan korelasi r dengan program SPSS (lihat lampiran 1) menunjukkan bahwa hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan mempunyai koefisien korelasi sebesar $-0,459$. Karena nilai koefisien korelasi $r < 0$, maka hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan adalah negatif yang berarti jika biaya kualitas turun maka volume penjualan naik atau sebaliknya jika biaya kualitas meningkat maka volume penjualan akan menurun.

2. Untuk mengetahui apakah biaya kualitas benar-benar berhubungan dengan volume penjualan dilakukan analisa t-hitung dengan rumus:

$$t_0 = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dalam pengujian ini digunakan taraf signifikan sebesar 5% dan derajat kebebasan $(n-2)$ dengan dua sisi. Bila $t_0 < t_\alpha$ maka ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan dan bila $t_0 > t_\alpha$ maka tidak ada hubungan antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Hal ini juga dapat dibuktikan apabila

jumlah sampel yang digunakan dalam tahunan ($n = 48$) menggunakan program SPSS akan dihasilkan: $t_0 = -3,503$ sedangkan $t_a = -1,679$, karena $t_0 < t_a$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jadi antara biaya kualitas dengan volume penjualan terdapat hubungan yang negatif.

3. Mencari persamaan regresi untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Persamaan regresi ini menunjukkan hubungan antara variabel penyebab dan variabel akibat, dalam hal ini biaya kualitas merupakan variabel penyebab (X) sedangkan volume penjualan merupakan variabel akibat (Y). Rumus persamaan regresi adalah:

$$Y = a + bx$$

Di mana:

$$a = Y - bx$$

$$b = \frac{\sum x \cdot y - n \cdot \bar{y} \cdot \bar{x}}{\sum x^2 - n \cdot \bar{x}^2}$$

Dari hasil perhitungan dengan program SPSS (lihat lampiran 1) diperoleh persamaan regresi adalah $Y = 189556,56 - 0,0106x$.

4. Untuk mengetahui apakah biaya kualitas benar-benar berpengaruh terhadap volume penjualan dilakukan pengujian terhadap nilai regresi dengan uji t_0 (t_{hitung}).

Rumus uji t_0 adalah:

$$t_0 = \frac{b - B_0}{S_b}$$

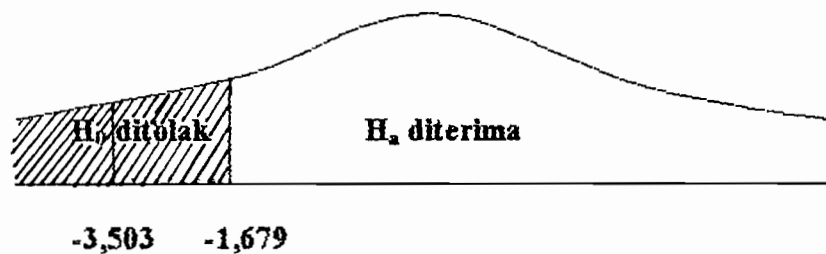
Dalam pengujian ini digunakan taraf signifikan sebesar 5% dan derajat kebebasan ($n-2$) dengan dua sisi. Bila $t_0 < t_a$ maka terdapat pengaruh antara biaya kualitas dengan volume penjualan dan bila $t_0 > t_a$ maka tidak terdapat pengaruh

antara biaya kualitas dengan volume penjualan. Hal ini juga dapat dibuktikan apabila jumlah sampel yang digunakan dalam tahunan ($n = 48$) menggunakan program SPSS akan dihasilkan: $t_0 = -3,503$ sedangkan $t_a = -1,679$, karena $t_0 < t_a$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang diambil telah terbukti, yaitu biaya kualitas berpengaruh negatif terhadap volume penjualan.

Gambar 5.1

Diagram Hasil Pengujian Hipotesis

Jumlah Sampel 48



BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan data-data yang diperoleh dari Perusahaan Tekstil Kusumatex serta melalui perhitungan dan analisis data maka dapat ditarik kesimpulan dan saran sebagai berikut:

A. Kesimpulan

1. Komposisi biaya kualitas di Perusahaan Tekstil Kusumatex dari tahun ke tahun mengalami penurunan, hal ini terlihat dari penurunan persentase biaya kualitas terhadap total penjualan, yaitu pada tahun 1998 sebesar 5,21%, tahun 1999 sebesar 3,87%, tahun 2000 sebesar 2,19% dan pada tahun 2001 sebesar 1,42%.
2. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien korelasi diperoleh nilai $r = -0,459$ dimana $r < 0$ dan hasil uji signifikansi menunjukkan nilai $t_0 = -3,503$ dan $t_a = -1,679$ yang berarti $t_0 < t_a$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil perhitungan tersebut membuktikan bahwa biaya kualitas memiliki hubungan negatif terhadap volume penjualan, hal ini berarti jika biaya kualitas menurun maka volume penjualan akan meningkat atau sebaliknya jika biaya kualitas meningkat maka volume penjualan akan menurun.
3. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien regresi diperoleh persamaan regresi $Y = 191040,2 - 0,0106x$ dan dari hasil uji signifikansi diperoleh nilai $t_0 = -3,503$ dan $t_a = -1,679$, karena $t_0 < t_a$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Keadaan ini membuktikan bahwa biaya kualitas berpengaruh negatif terhadap volume penjualan, hal ini berarti jika biaya kualitas menurun maka volume

penjualan akan meningkat atau sebaliknya jika biaya kualitas meningkat maka volume penjualan akan menurun.

B. Keterbatasan Penelitian

Selama melaksanakan penelitian, penulis mengalami keterbatasan dalam memperoleh informasi tentang biaya kualitas secara lengkap, hal ini disebabkan karena perusahaan tidak memperhitungkan biaya kegagalan eksternal. Selain itu penulis juga kurang dapat melacak kebenaran data yang diperoleh dari perusahaan. Data yang digunakan dalam analisis terbatas pada data biaya kualitas dan volume penjualan dari tahun 1998-2001, sehingga kesimpulan yang diambil hanya berlaku dari periode 1998-2001.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran dengan harapan dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

1. Meskipun dari hasil analisis mengenai komposisi biaya kualitas terhadap total penjualan sudah baik karena setiap tahunnya mengalami penurunan, perusahaan harus tetap berhati-hati dalam menurunkan biaya pencegahan dan biaya penilaian agar jangan sampai penurunannya mengakibatkan peningkatan biaya kegagalan internal dan menimbulkan biaya kegagalan eksternal.
2. Untuk dapat meningkatkan kualitas Perusahaan Tekstil Kusumatex harus memperhatikan beberapa hal berikut:
 - a. Kondisi mesin tenun dan peralatan produksi harus tetap dijaga dengan baik.
 - b. Meningkatkan pengawasan dan pengendalian proses produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bismoko, J. dan Supratiknya, A. (1998). *Pedoman Penulisan Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Blocher, E.J., Chen, K.H., & Lin, T.W. (1999). *Cost Management: A Strategic Emphasis* (A. S. Ambarriani, Penerjemah). The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Feigenbaum, A.V. (1989). *Kendali Mutu Terpadu* (Edisi 3). Jakarta: Erlangga.
- Gasperz, Vincent (1997). *Analisis Kuantitatif untuk Perencanaan*. Bandung: Transito.
- Hansen, R.D. & Mowen, M.M. (1997). *Cost Management* (Edisi 2). Ohio: South-western college publishing.
- Hansen, R.D. & Mowen, M.M. (1997). *Management Accounting* (Edisi 4). Ohio: South-western college publishing.
- Husein Umar. (1997). *Riset Akuntansi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Indriyo Gito S. (1984). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Produksi* (edisi 2). Yogyakarta: BPFE.
- J. Supranto. (2001). *Statistik: Teori dan Aplikasi* (Jilid 2). Jakarta: Erlangga.
- Mont Gomery, Douglas C. (1990). *Pengantar Pengendalian Kualitas Statistik*. Yogyakarta: BPFE.
- Siswanto S. (1981). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: BPPM.
- Supriyono. (1994). *Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen untuk Teknologi Maju dan Globalisasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Sutrisno Hadi. (2000). *Metodologi Research*. (Jilid 1). Yogyakarta: Penerbit Andi.

LAMPIRAN

Regression

Descriptive Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|----------|----------|----------------|----|
| SALES | 137329.5 | 40540.65 | 48 |
| KUALITAS | 5062641 | 1753588 | 48 |

Correlations

| | | SALES | KUALITAS |
|---------------------|----------|-------|----------|
| Pearson Correlation | SALES | 1.000 | -.459 |
| | KUALITAS | -.459 | 1.000 |
| Sig. (1-tailed) | SALES | . | .001 |
| | KUALITAS | .001 | . |
| N | SALES | 48 | 48 |
| | KUALITAS | 48 | 48 |

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|-------------------|-------------------|--------|
| 1 | KUALITAS | . | Enter |

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: SALES

Model Summary^a

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .459 ^a | .211 | .193 | 36409.25 |

a. Predictors: (Constant), KUALITAS

b. Dependent Variable: SALES

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 1.8E+10 | 1 | 1.6E+10 | 12.271 | .001 ^a |
| | Residual | 6.1E+10 | 46 | 1.3E+09 | | |
| | Total | 7.7E+10 | 47 | | | |

a. Predictors: (Constant), KUALITAS

b. Dependent Variable: SALES

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 191040.2 | 16208.093 | | 11.787 | .000 |
| | KUALITAS | -1.06E-02 | .003 | -.459 | -3.503 | .001 |

a. Dependent Variable: SALES

5 to

Distribusi t

| 1 tail | 0.005 | 0.01 | 0.025 | 0.05 | 1 tail | 0.005 | 0.01 | 0.025 | 0.05 |
|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| 2 tail | 0.01 | 0.02 | 0.05 | 0.1 | 2 tail | 0.01 | 0.02 | 0.05 | 0.1 |
| 1 | 63.656 | 31.821 | 12.706 | 6.314 | 51 | 2.676 | 2.402 | 2.008 | 1.675 |
| 2 | 9.925 | 6.965 | 4.303 | 2.920 | 52 | 2.674 | 2.400 | 2.007 | 1.675 |
| 3 | 5.841 | 4.541 | 3.182 | 2.353 | 53 | 2.672 | 2.399 | 2.006 | 1.674 |
| 4 | 4.604 | 3.747 | 2.776 | 2.132 | 54 | 2.670 | 2.397 | 2.005 | 1.674 |
| 5 | 4.032 | 3.365 | 2.571 | 2.015 | 55 | 2.668 | 2.396 | 2.004 | 1.673 |
| 6 | 3.707 | 3.143 | 2.447 | 1.943 | 56 | 2.667 | 2.395 | 2.003 | 1.673 |
| 7 | 3.499 | 2.998 | 2.365 | 1.895 | 57 | 2.665 | 2.394 | 2.002 | 1.672 |
| 8 | 3.355 | 2.896 | 2.306 | 1.860 | 58 | 2.663 | 2.392 | 2.002 | 1.672 |
| 9 | 3.250 | 2.821 | 2.262 | 1.833 | 59 | 2.662 | 2.391 | 2.001 | 1.671 |
| 10 | 3.169 | 2.764 | 2.228 | 1.812 | 60 | 2.660 | 2.390 | 2.000 | 1.671 |
| 11 | 3.106 | 2.718 | 2.201 | 1.796 | 61 | 2.659 | 2.389 | 2.000 | 1.670 |
| 12 | 3.055 | 2.681 | 2.179 | 1.782 | 62 | 2.657 | 2.388 | 1.999 | 1.670 |
| 13 | 3.012 | 2.650 | 2.160 | 1.771 | 63 | 2.656 | 2.387 | 1.998 | 1.669 |
| 14 | 2.977 | 2.624 | 2.145 | 1.761 | 64 | 2.655 | 2.386 | 1.998 | 1.669 |
| 15 | 2.947 | 2.602 | 2.131 | 1.753 | 65 | 2.654 | 2.385 | 1.997 | 1.669 |
| 16 | 2.921 | 2.583 | 2.120 | 1.746 | 66 | 2.652 | 2.384 | 1.997 | 1.668 |
| 17 | 2.898 | 2.567 | 2.110 | 1.740 | 67 | 2.651 | 2.383 | 1.996 | 1.668 |
| 18 | 2.878 | 2.552 | 2.101 | 1.734 | 68 | 2.650 | 2.382 | 1.995 | 1.668 |
| 19 | 2.861 | 2.539 | 2.093 | 1.729 | 69 | 2.649 | 2.382 | 1.995 | 1.667 |
| 20 | 2.845 | 2.528 | 2.086 | 1.725 | 70 | 2.648 | 2.381 | 1.994 | 1.667 |
| 21 | 2.831 | 2.518 | 2.080 | 1.721 | 71 | 2.647 | 2.380 | 1.994 | 1.667 |
| 22 | 2.819 | 2.508 | 2.074 | 1.717 | 72 | 2.646 | 2.379 | 1.993 | 1.666 |
| 23 | 2.807 | 2.500 | 2.069 | 1.714 | 73 | 2.645 | 2.379 | 1.993 | 1.666 |
| 24 | 2.797 | 2.492 | 2.064 | 1.711 | 74 | 2.644 | 2.378 | 1.993 | 1.666 |
| 25 | 2.787 | 2.485 | 2.060 | 1.708 | 75 | 2.643 | 2.377 | 1.992 | 1.665 |
| 26 | 2.779 | 2.479 | 2.056 | 1.706 | 76 | 2.642 | 2.376 | 1.992 | 1.665 |
| 27 | 2.771 | 2.473 | 2.052 | 1.703 | 77 | 2.641 | 2.376 | 1.991 | 1.665 |
| 28 | 2.763 | 2.467 | 2.048 | 1.701 | 78 | 2.640 | 2.375 | 1.991 | 1.665 |
| 29 | 2.756 | 2.462 | 2.045 | 1.699 | 79 | 2.639 | 2.374 | 1.990 | 1.664 |
| 30 | 2.750 | 2.457 | 2.042 | 1.697 | 80 | 2.639 | 2.374 | 1.990 | 1.664 |
| 31 | 2.744 | 2.453 | 2.040 | 1.696 | 81 | 2.638 | 2.373 | 1.990 | 1.664 |
| 32 | 2.738 | 2.449 | 2.037 | 1.694 | 82 | 2.637 | 2.373 | 1.989 | 1.664 |
| 33 | 2.733 | 2.445 | 2.035 | 1.692 | 83 | 2.636 | 2.372 | 1.989 | 1.663 |
| 34 | 2.728 | 2.441 | 2.032 | 1.691 | 84 | 2.636 | 2.372 | 1.989 | 1.663 |
| 35 | 2.724 | 2.438 | 2.030 | 1.690 | 85 | 2.635 | 2.371 | 1.988 | 1.663 |
| 36 | 2.719 | 2.434 | 2.028 | 1.688 | 86 | 2.634 | 2.370 | 1.988 | 1.663 |
| 37 | 2.715 | 2.431 | 2.026 | 1.687 | 87 | 2.634 | 2.370 | 1.988 | 1.663 |
| 38 | 2.712 | 2.429 | 2.024 | 1.686 | 88 | 2.633 | 2.369 | 1.987 | 1.662 |
| 39 | 2.708 | 2.426 | 2.023 | 1.685 | 89 | 2.632 | 2.369 | 1.987 | 1.662 |
| 40 | 2.704 | 2.423 | 2.021 | 1.684 | 90 | 2.632 | 2.368 | 1.987 | 1.662 |
| 41 | 2.701 | 2.421 | 2.020 | 1.683 | 91 | 2.631 | 2.368 | 1.986 | 1.662 |
| 42 | 2.698 | 2.418 | 2.018 | 1.682 | 92 | 2.630 | 2.368 | 1.986 | 1.662 |
| 43 | 2.695 | 2.416 | 2.017 | 1.681 | 93 | 2.630 | 2.367 | 1.986 | 1.661 |
| 44 | 2.692 | 2.414 | 2.015 | 1.680 | 94 | 2.629 | 2.367 | 1.986 | 1.661 |
| 45 | 2.690 | 2.412 | 2.014 | 1.679 | 95 | 2.629 | 2.366 | 1.985 | 1.661 |
| 46 | 2.687 | 2.410 | 2.013 | 1.679 | 96 | 2.628 | 2.366 | 1.985 | 1.661 |
| 47 | 2.685 | 2.408 | 2.012 | 1.678 | 97 | 2.627 | 2.365 | 1.985 | 1.661 |
| 48 | 2.682 | 2.407 | 2.011 | 1.677 | 98 | 2.627 | 2.365 | 1.984 | 1.661 |
| 49 | 2.680 | 2.405 | 2.010 | 1.677 | 99 | 2.626 | 2.365 | 1.984 | 1.660 |
| 50 | 2.678 | 2.403 | 2.009 | 1.676 | 100 | 2.626 | 2.364 | 1.984 | 1.660 |

DAFTAR PERTANYAAN

A. Sejarah Perusahaan

1. Sejarah berdirinya perusahaan

- a. Kapan perusahaan didirikan, oleh siapa, dan dimana lokasinya ?
- b. Apa yang mendorong didirikannya perusahaan ?
- c. Dalam bentuk apa perusahaan didirikan ?
- d. Apa nama perusahaan tersebut dan alasan memilih nama tersebut ?
- e. Kapan perusahaan mulai beroperasi ?
- f. Bagaimana perkembangan perusahaan ?

2. Lokasi Perusahaan

- a. Apa alasan memilih lokasi perusahaan ?
- b. Apakah ada cabang perusahaan ini dan di mana ?
- c. Dalam bentuk apa hubungan antara perusahaan tersebut ?

3. Struktur organisasi yang ada pada perusahaan ?

- a. Bagaimana struktur organisasi yang ada dalam perusahaan ?
- b. Bagian apa saja yang ada dalam perusahaan ?
- c. Bagaimana wewenang dan tanggungjawab masing-masing bagian dalam organisasi ?

B. Bagian Personalia

1. Tenaga Kerja

- a. Berapa jumlah tenaga kerja yang ada dalam perusahaan ?
- b. Bagaimana sistem pengaturan jam kerjanya ?

- c. Bagaimana cara merekrut karyawan ?
- d. Usaha apa saja yang dilakukan perusahaan untuk memajukan karyawannya ?
- e. Bagaimana cara yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan karyawannya ?
- f. Pada usia berapa karyawan diberhentikan ?

2. Administrasi

- a. Bagaimana sistem upah yang dipergunakan oleh perusahaan ?
- b. Apakah ada lembur bagi karyawan ?

3. Fasilitas-fasilitas

- a. Fasilitas-fasilitas apa saja yang diberikan perusahaan kepada karyawan ?
- b. Apakah ada tunjangan khusus yang diberikan perusahaan untuk karyawan yang mendapat kecelakaan atau karyawan yang sakit ?
- c. Apakah ada THR bagi karyawan ?
- d. Apakah ada dana pensiun bagi karyawan ?

C. Produksi

- 1. Apakah produksinya bersifat terus-menerus atau pesanan ?
- 2. Bagaimana penentuan kapasitas produksinya ?
- 3. Bahan mentah
 - a. Dari mana perusahaan memperoleh bahan mentah ?
 - b. Apa saja bahan mentahnya ?
- 4. Produk
 - a. Ada berapa macam produk yang dihasilkan perusahaan dan apa saja ?

- b. Usaha apa saja yang dilakukan perusahaan untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan ?
- c. Apakah perusahaan pernah mengadakan pengembangan produk ?
- d. Usaha apa saja yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan pengembangan produk ?

D. Bagian Pemasaran

1. Pemasaran

- a. Siapakah konsumen yang dilayani oleh perusahaan ?
- b. Di mana daerah sasaran perusahaan ?
- c. Apa usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumen ?
- d. Apa usaha perusahaan untuk memperluas daerah pemasaran ?

2. Harga

- a. Metode apa yang digunakan perusahaan untuk menetapkan harga produk ?
- b. Apakah ada pesaing bagi perusahaan dan bagaimana posisi perusahaan dalam persaingan ?
- c. Bagaimana perusahaan mengetahui harga dari pesaing ?
- d. Apakah ada potongan yang diberikan, jika ada bagaimana syaratnya ?
- e. Apa syarat penjualan yang telah ditetapkan ?

3. Saluran Distribusi

- a. Bagaimana sistem distribusi yang dilakukan oleh perusahaan ?
- b. Apa ada alasan pemilihan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan ?
- c. Bagaimana perusahaan mencari pelanggan ?
- d. Adakah promosi untuk produk ?

E. Gambaran singkat mengenai pengendalian kualitas

1. Sejak kapan perusahaan menetapkan adanya pengendalian kualitas ?
2. Usaha-usaha apa yang dilakukan untuk mensosialisasikan adanya usaha memproduksi produk berkualitas ?

Perusahaan Tekstil

“KUSUMATEX”

Jl. Tirtodipuran No. 8 Telp. 379109 Yogyakarta 55143

Yogyakarta, 09 Juli 2002

SURAT KETERANGAN

No. 047/RIS/VII/2002

Yang bertanda tangan di bawah ini kami pimpinan dari Perusahaan Tekstil “KUSUMATEX” Yogyakarta, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Lela Irawati
No. Mhs. : 982114057
Fakultas : Ekonomi
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
Jurusan : Akuntansi

telah / sedang mengadakan Penelitian pada perusahaan kami selama \pm 2 (bulan) bulan, dengan mengambil judul :

**PENGARUH BIAYA KUALITAS TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN TENUN “KUSUMATEX” YOGYAKARTA**

Surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Perusahaan Tekstil “KUSUMATEX”
Pimpinan,

(Mudjiono M.H)



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

NAMA : Lela Irawati
JENIS KELAMIN : Perempuan
TEMPAT/TANGGAL LAHIR : Jakarta, 4 Juli 1979
ALAMAT ASAL : Warakas I Gg. 25 No.3A RT.008 RW.08
Kelurahan Papanggo, Tanjung Priok
Jakarta Utara

PENDIDIKAN

1. SD STRADA St. Paulus tahun 1986 sampai dengan tahun 1992.
2. SMP STRADA St. Fransiskus Xaverius I tahun 1992 sampai dengan tahun 1995.
3. SMA Fons Vitae 2 (Marsudirini) tahun 1995 sampai dengan tahun 1998.
4. Universitas Sanata Dharma tahun 1998 sampai dengan tahun 2002.

Demikianlah Daftar Riwayat Hidup ini saya buat dengan sesungguhnya.

