

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, semua perusahaan berusaha memberikan kualitas dan pelayanan yang terbaik guna mendapatkan pangsa pasar yang luas. Usaha-usaha yang dilakukan perusahaan pasti memiliki kemampuan untuk dapat menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan pasti akan melakukan banyak usaha guna mencapai tujuannya itu.

Perusahaan harus dapat mempertahankan kelangsungan usahanya agar semakin berkembang dan dapat bersaing dimasa yang akan datang. Untuk dapat mewujudkan hal tersebut maka barang dan jasa yang ditawarkan harus dapat diterima dipasaran dan dapat menarik pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka pendapatan yang diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan dapat mempertahankan keberadaanya. Perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan kualitas produk tanpa adanya kenaikan biaya sehingga harga jual tetap kompetitif. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam upaya meningkatkan kualitas yang telah ditetapkan disebut sebagai biaya kualitas.

Biaya kualitas didefinisikan sebagai biaya-biaya yang timbul karena kualitas suatu produk rendah, yang memungkinkan terjadi atau sudah timbul. Dengan demikian biaya kualitas adalah biaya yang berhubungan dengan penciptaan, pengidentifikasi, perbaikan, dan pencegahan produk rusak. Efektifitas

peningkatan kualitas dapat dinilai dari berbagai segi yaitu peningkatan kualitas efektif apabila kenaikan biaya pencegahan dan biaya penilaian lebih kecil dari pada penurunan biaya kegagalan dan peningkatan kualitas jika tujuan tercapai yaitu bebas produk cacat.

Dalam pelaksanaan biaya kualitas haruslah dilakukan secara efektif sehingga dapat dilakukan penghematan. Peningkatan kualitas yang dilakukan perusahaan dikatakan efektif jika kenaikan biaya pencegahan dan penilaian akan dapat menurunkan biaya kerusakan internal dan eksternal serta biaya pencegahan dan biaya penilaian dimungkinkan karena mengurangi kerusakan dan cacat dari produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, selanjutnya biaya yang diperlukan untuk memperbaiki kerusakan atau mengganti produk yang cacat itupun akan menurun dengan sendirinya. Perbaikan kualitas dapat meningkatkan profitabilitas dengan 2 cara:

1. Dengan meningkatkan pelanggan.
2. Dengan menurunkan biaya.

Biaya kualitas dapat menjadi sumber penghematan bila dilakukan pengendalian atas biaya tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat menghasilkan informasi yang akurat untuk digunakan sebagai masukan dalam proses pengambilan keputusan, peningkatan kualitas dan memotivasi manajemen untuk mengendalikan biaya kualitas, sehingga diperoleh penghematan dalam jumlah yang tidak kecil yang berarti meningkatkan laba perusahaan. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan adalah adanya anggapan bahwa semakin tinggi kualitas produk yang dihasilkan, maka akan semakin tinggi pula biaya yang dikeluarkan, sehingga harga produk menjadi tinggi.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan biaya kualitas terhadap pencapaian target penjualan perusahaan dengan judul: **“Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Kuantitas Penjualan”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan diatas maka masalah-masalah yang akan dibahas adalah :

1. Apakah CV NARAKARYA ASTAMA – LIFE. INDUSTRIES menggunakan biaya kualitas dalam penjualan?
2. Apakah terdapat hubungan atau pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan pada CV NARAKARYA ASTAMA – LIFE. INDUSTRIES?
3. Apakah biaya kualitas telah diterapkan secara memadai pada CV NARAKARYA ASTAMA – LIFE. INDUSTRIES?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui CV NARAKARYA ASTAMA – LIFE. INDUSTRIES menggunakan biaya kualitas atau tidak dalam penjualan.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan.
3. Untuk mengetahui diterapkan secara memadai atau tidak biaya kualitas oleh CV NARAKARYA ASTAMA – LIFE. INDUSTRIES.

#### 1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi penulis:

- Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang luas kepada peneliti mengenai biaya kualitas terhadap pencapaian target penjualan.
- Penelitian ini dapat menerapkan teori yang telah diperoleh dibangku kuliah ke dalam dunia nyata.

2. Bagi perusahaan:

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan-masukan yang berguna bagi pihak manajemen dalam rangka menerapkan biaya kualitas terhadap penjualan dimasa yang akan datang.

3. Bagi pihak yang berkepentingan:

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi dan bahan referensi tambahan bagi pihak yang berkepentingan sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam rangka peningkatan biaya kualitas. Penelitian ini juga diharapkan dapat dipakai oleh sebagai bahan acuan bagi teman-teman mahasiswa lainnya yang sedang mengadakan penelitian dimasa yang akan datang.