

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian langsung yang telah dilakukan di PT X, serta analisis lebih lanjut mengenai hasil penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil simpulan bahwa:

1. Perusahaan telah mengeluarkan biaya-biaya yang digolongkan ke dalam biaya kualitas. Dari hasil identifikasi biaya kualitas yang dilakukan, maka penggolongan biaya kualitas PT X adalah sebagai berikut: (1) biaya pencegahan yaitu; perencanaan kualitas, pengumpulan & analisis data kualitas, pelatihan, perlengkapan & peralatan kerja, dan penelaahan produk baru, (2) biaya penilaian yaitu; inspeksi pemasok & makloon, evaluasi dan penilaian pemasok & makloon, pemeliharaan ketetapan alat uji kualitas dan evaluasi stok, (3) biaya kegagalan internal yaitu; biaya pengerjaan ulang dan perbaikan, (4) biaya kegagalan eksternal yaitu; penanganan keluhan konsumen dan produk dikembalikan (retur). Selama 2012-2014 rata-rata perusahaan mengeluarkan: biaya kegagalan eksternal (37,79%), biaya penilaian (30,50%), biaya pencegahan (24,56%) dan biaya kegagalan internal (7,15%).
2. Produk dikembalikan (retur) memiliki dampak pada penurunan penjualan PT X. Retur penjualan berturut-turut pada tahun 2012, 2013 dan 2014 adalah

79%, 6% dan 15%. Dan penjualan secara berturut-turut pada tahun 2012, 2013 dan 2014 adalah 11%, 54% dan 35%. Hal ini menggambarkan bahwa apabila retur penjualan meningkat penjualan akan menurun, begitu pula sebaliknya. Biaya kegagalan eksternal seperti retur penjualan harus dihindari dengan mengalokasikan biaya pencegahan yang lebih besar karena retur penjualan memberikan dampak keuangan yaitu penurunan penjualan (*lost sales*) bagi perusahaan.

3. Biaya kualitas memiliki dampak terhadap penjualan PT X, penurunan total biaya kualitas yang dikeluarkan menyebabkan peningkatan penjualan perusahaan, begitu pula sebaliknya. Pada tahun 2012 biaya kualitas sebesar Rp 581.024.161 menghasilkan penjualan sebesar Rp 2.449.734.194. Pada tahun 2013, terjadi penurunan biaya kualitas sebesar Rp 111.769.631 dan menghasilkan penjualan sebesar Rp 11.782.300.818. Pada tahun 2014, terjadi peningkatan biaya kualitas sebesar Rp 162.684.587 dan menghasilkan penjualan sebesar Rp 7.511.472.096. Secara keseluruhan, perusahaan mengeluarkan total biaya kualitas sebesar 12,04% dari penjualan.

## 5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan bermanfaat bagi perkembangan PT X di masa mendatang serta bagi peneliti selanjutnya. Adapun saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

### 5.2.1 Saran Bagi Perusahaan

1. Perusahaan harus membuat laporan biaya kualitas dan melakukan evaluasi atas data tersebut secara berkala, hal ini dapat membantu manajemen untuk membuat keputusan atas langkah peningkatan kualitas serta perusahaan dapat menetapkan langkah preventif lebih dini guna menghindari kerugian lebih besar yang ditimbulkan oleh produk dengan kualitas rendah.
2. Perusahaan harus membuat anggaran biaya kualitas pada setiap periode, dengan mengetahui perilaku masing-masing biaya kualitas diharapkan perusahaan dapat secara efektif membuat anggaran yang tepat guna terus meningkatkan penjualan dan laba perusahaan di masa mendatang.
3. Selain mengukur kualitas secara *financial*, perusahaan juga harus mengukur kualitas dalam hal-hal *non-financial*, perusahaan dapat melakukan riset yang mendalam yang berhubungan dengan keinginan target pasar produk tersebut, karena produk cacat/rusak dapat menimbulkan kerugian jangka panjang yang *non-financial* seperti reputasi dan citra perusahaan.

### 5.2.2 Saran bagi Peneliti Selanjutnya

1. Disarankan untuk penelitian selanjutnya, agar mencoba untuk meneliti variabel-variabel lain di samping biaya kualitas. Seperti biaya *research & development* dan juga biaya pemasaran, sehingga dapat memberikan informasi bagi pembaca atau peneliti lain.
2. Disarankan apabila peneliti selanjutnya melakukan metode analisa data dengan karakteristik tersendiri, peneliti dapat mencoba menggunakan alat penelitian lain seperti *7 basic quality tools*.

3. Karena keterbatasan penulis untuk mendapatkan data, penulis hanya menggunakan data perusahaan selama 3 tahun. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk meneliti data dengan rentang waktu yang lebih panjang agar hasil penelitian lebih baik.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini hanya didasarkan pada perhitungan manual oleh penulis sendiri, data penelitian didapatkan dari perpaduan berbagai sumber yaitu laporan keuangan perusahaan dan dari wawancara tidak terstruktur dengan objek penelitian. Kemungkinan adanya perbedaan hasil penelitian dan penarikan simpulan dapat saja terjadi apabila penelitian dilakukan pada objek penelitian yang berbeda.