

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dalam penelitian ini, kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil pengujian pengaruh biaya kualitas terhadap tingkat penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Besarnya biaya kualitas selama empat tahun terakhir mengalami fluktuasi pada setiap tahunnya. Persentase jumlah biaya yang dikeluarkan untuk setiap elemen biaya kualitas selama periode 2003 sampai dengan 2006 adalah, biaya pencegahan sebesar 59,26% atau Rp.1.229.241.180,00, biaya penilaian 26,17% atau Rp.543.007.050,00 dan biaya kegagalan sebesar 14,57% atau Rp.302.179.907,00. Rata-rata pengeluaran biaya kualitas pada PT Dahana (Persero) setiap triwulannya adalah, biaya pencegahan sebesar Rp.76.826.900,00, biaya penilaian sebesar Rp.33.938.100,00 dan biaya kegagalan sebesar Rp.18.886.300,00. Jumlah biaya kualitas tertinggi terjadi pada tahun 2003 yaitu sebesar Rp.562.895.757,00. Peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2004 triwulan II yaitu sebesar 51,85 %. Jumlah biaya kualitas terendah terjadi pada tahun 2004 yaitu sebesar Rp.333.587.150,00. Penurunan terendah juga terjadi pada tahun 2004 triwulan I yaitu sebesar 52,56% Peningkatan dan penurunan jumlah biaya kualitas tersebut disebabkan oleh adanya peningkatan dan

penurunan dari seluruh elemen biaya kualitas, meliputi biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan.

- 2) Rata-rata jumlah tingkat penjualan setiap triwulannya adalah sebesar Rp.59.345.116.600,00. Besarnya tingkat penjualan PT Dahana (Persero) pada empat tahun terakhir periode 2003 sampai dengan 2006 mengalami penurunan berturut-turut pada setiap tahunnya. Pada tahun 2004 mengalami penurunan sebesar 2,33% dari Rp.252.632.302.197,00 pada tahun 2003 menjadi Rp.246.758.427.290,00 pada tahun 2004. Tahun 2005 mengalami penurunan sebesar 3,21% dari Rp.246.758.427.290,00 pada tahun 2004 menjadi Rp.239.073.346.008,00 pada tahun 2005. Kemudian pada tahun 2006 mengalami penurunan kembali sebesar 7,54% dari Rp.239.073.346.005 pada tahun 2005 menjadi Rp. 221.057.789.302,00 pada tahun 2006. Peningkatan dan penurunan tersebut disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan karena adanya diversifikasi produk. Sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh perkembangan ekonomi dan dunia industri pertambangan yang mengalami naik turun (fluktuasi) yang mempengaruhi jumlah permintaan produk PT Dahana (Persero).
- 3) Elemen-elemen biaya kualitas yang terdiri dari biaya pencegahan, biaya penilaian dan biaya kegagalan secara simultan mempunyai pengaruh positif terhadap tingkat penjualan pada PT Dahana (Persero) yaitu sebesar 43,90%. Pengaruh positif tersebut mempunyai arti bahwa setiap penambahan variabel biaya kualitas akan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah tingkat penjualan sedangkan

sisanya sebesar 56,10% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Adapun faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini yang mungkin mempengaruhi besarnya tingkat penjualan adalah kebijakan harga jual, selera konsumen, promosi, kesan pembeli terhadap hasil produksi, perkembangan ekonomi dan kebijakan pemerintah.

Secara parsial, biaya pencegahan dan biaya penilaian berpengaruh positif terhadap tingkat penjualan yang berarti setiap penambahan biaya pencegahan dan biaya penilaian akan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah tingkat penjualan. Pengaruh terbesar terkandung dari biaya pencegahan sebesar 25,50% dan untuk pengaruh biaya penilaian sebesar 10,30%. Sedangkan biaya kegagalan berpengaruh negatif terhadap tingkat penjualan sebesar 19,20%, yang berarti setiap peningkatan biaya kegagalan akan berpengaruh terhadap penurunan nilai tingkat penjualan.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan di atas, diberikan rekomendasi-rekomendasi yang berkaitan dengan hasil penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- 1) Bagi perusahaan
 - a. Menyusun laporan biaya kualitas secara tersendiri, yang dimaksudkan agar pihak manajemen dapat mengawasi, mengukur dan menganalisis keberhasilan program peningkatan kualitas yang dilaksanakan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih relevan berdasarkan

informasi yang lebih akurat dalam melakukan perbaikan-perbaikan yang dianggap perlu sehingga dapat lebih meningkatkan tingkat penjualan produk pada PT Dahana (Persero).

- b. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya kualitas secara simultan berpengaruh positif terhadap tingkat penjualan. Berkaitan dengan jumlah alokasi biaya kualitas perusahaan yang relatif rendah setiap tahunnya yaitu sebesar 0,20%, perusahaan sebaiknya menambah alokasi biaya kualitas yang sejalan dengan yang dikemukakan Supriyono (1995:376), sampai mendekati 2,5% dari total penjualan. Dengan cara meningkatkan program-program pengendalian kualitas dalam upaya peningkatan kualitas produk sehingga dapat lebih meningkatkan tingkat penjualan produk. ✓

2) Bagi peneliti selanjutnya

Bagi pihak lain yang akan meneliti mengenai biaya kualitas, sebaiknya bagi peneliti selanjutnya disarankan dapat meneliti lebih lanjut mengenai biaya kualitas yang dapat dilakukan dengan menambah rentang waktu penelitian dan objek penelitian agar dapat lebih terlihat perbandingan dan diketahui elemen biaya kualitas yang paling berpengaruh terhadap peningkatan tingkat penjualan produk perusahaan.

