

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam perkembangan jaman persaingan ekonomi semakin meningkat pada era global ini sehingga membuat banyak perusahaan semakin dihadapkan pada berbagai kendala permasalahan yang disebabkan oleh kompetitor yang saling bermunculan di jagat ekonomi baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Setiap perusahaan pastinya ingin mencapai kesuksesan dalam menjalani persaingan ekonomi yang ada, dimana perusahaan dapat menjalankan bisnisnya dengan lancar agar tetap dapat terus bersaing di dalam pasar mereka. Oleh karena itu perusahaan didorong untuk menyediakan barang ataupun jasa yang bermutu.

Setiap perusahaan dalam menjalankan bisnisnya pastilah ingin mencapai tujuan mereka masing-masing. Dalam proses pencapaian tujuan tersebut perusahaan harus memikirkan dengan matang apa yang harus dilakukan dan bagaimana cara perusahaan melakukan atau membuat rencana agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Dalam persaingan ekonomi yang ketat perencanaan yang matang maupun pengendalian yang terstruktur kuat dalam pengorganisasian sangatlah dibutuhkan oleh perusahaan agar dapat meraih tujuannya dan juga penting bagi perusahaan untuk membuat pedoman yang tepat bagi periode-periode berikutnya untuk memaksimalkan dan mencapai keefisienan dan keefektifitasan perusahaan.

Dalam persaingan global ini semakin banyak pelaku bisnis yang ingin memenangkan persaingan dalam dunia industri, mereka akan memperhatikan mutu barang atau jasa yang mereka buat. Perhatian penuh terhadap mutu ini akan memberikan dampak positif kepada bisnis melalui dampak terhadap biaya produksi maupun pendapatan yang akan didapat.

Mutu adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan karena merupakan keberhasilan perusahaan dan dapat pula menentukan kedudukan perusahaan dalam persaingan bisnis global. Tetapi, untuk menghasilkan mutu yang tinggi dan harga yang bersaing pada suatu produk bukanlah suatu hal yang mudah dilakukan pada dunia nyata ini. Maka dari itu perusahaan harus bekerja keras untuk kelancaran perusahaan mempertahankan mutu tinggi dan kedudukan baik pada perusahaan dalam pasar.

Penjualan juga merupakan faktor penting bagi perusahaan. Dalam penjualan yang dilakukan perusahaan akan menunjukkan berapa besar pendapatan dan laba yang akan diperoleh perusahaan. Besar atau kecilnya pendapatan maupun laba diukur dari berapa besar penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan. Menurut Rilla Gantino dan Erwin, penjualan merupakan salah satu indikator paling penting dalam sebuah perusahaan, karena penjualanlah yang dapat menghasilkan laba untuk sebuah perusahaan. Bila tingkat penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut besar, maka laba yang dihasilkan perusahaan itu pun akan besar pula sehingga perusahaan bertahan dalam persaingan bisnis dan dapat mengembangkan usahanya. Permasalahan yang sering dihadapi oleh perusahaan adalah adanya anggapan bila biaya mutu yang dihasilkan semakin

tinggi dikarenakan adanya peningkatan dalam penjualan. Sebaliknya dengan turunnya biaya mutu akan menurunkan tingkat penjualan. Untuk mengatasi masalah seperti ini, dalam dunia bisnis ini mutu telah menjadi bagian dari strategi bisnis untuk meningkatkan keunggulan dalam bersaing dimana mutu yang tinggi merupakan salah satu senjata ampuh yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam meningkatkan kepercayaan pada konsumen.

Dengan adanya pengendalian biaya mutu dapat meningkatkan mutu dari produk yang dihasilkan dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga perusahaan dapat mengalami peningkatan pada penjualan yang pada akhirnya akan mendapatkan laba seperti yang diharapkan perusahaan. Pada dasarnya pengendalian biaya mutu ini dilakukan agar dapat meningkatkan mutu yang tinggi dengan harga bersaing yang bagus, tetapi juga untuk menekan adanya produk cacat yang mungkin dihasilkan dalam produksi. Dengan adanya produk cacat dapat mempengaruhi biaya produksi yang akan berpengaruh lanjut terhadap penjualan perusahaan. Maka dari itu, dibutuhkan pengendalian biaya mutu ini agar perusahaan dapat terus menjaga keefektivitasan dan keefisienan pada perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis meneliti PT. IDW sebagai obyek penelitian. PT. IDW merupakan suatu perusahaan yang berada di Indonesia dimana bergerak sebagai pemasok industri dalam bidang elektronik dan elektrik yang menghasilkan beberapa produk sesuai pesanan dari para pelanggan yaitu *speaker gril*. Peneliti memilih PT. IDW sebagai obyek penelitian karena PT. IDW ini mengutamakan mutu dari hasil produksi untuk penjualannya dan PT ini juga menjaga komitmen

mutu baik untuk meningkatkan kepercayaan pada para pelanggan. Bila hasil produk tidak sesuai dengan spesifikasi yang diharapkan maka produk tersebut merupakan produk cacat bagi perusahaan dan tentunya akan menambah biaya untuk memperbaiki produk tersebut, total produk cacat yang dihasilkan dalam produksi dapat mencapai 10% namun PT. IDW ini tetap berusaha menekan sedalam mungkin kecacatan yang terjadi paling tidak 2%.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk menulis skripsi dengan judul :

**“Analisis Pengendalian Biaya Mutu Terhadap Penjualan Pada PT. IDW”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan apa yang telah disampaikan pada latar belakang diatas, maka untuk memperjelas dan memperinci pembahasan mengenai hal yang ingin dianalisa, maka diperumuskan masalah sebagai berikut :

1. Mengapa biaya mutu berpengaruh signifikan terhadap besar penjualan di PT. IDW?
2. Mengapa mutu produk berpengaruh signifikan terhadap besar penjualan di PT. IDW?
3. Faktor-faktor apa yang menyebabkan terjadinya kecacatan pada produk yang dihasilkan oleh PT. IDW?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

- 1) Untuk mengetahui dan mengerti proses pengendalian biaya mutu yang dilakukan oleh PT. IDW.
- 2) Untuk mengetahui berbagai hal yang menjadi faktor penyebab kecacatan suatu produk di PT. IDW.
- 3) Untuk mengetahui usaha apa saja yang dilakukan oleh PT. IDW dalam pengendalian biaya mutu yang dilakukan dalam peningkatan penjualan perusahaan.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

- 1) Bagi perusahaan

Dari penelitian ini, peneliti berharap agar dapat memberikan saran atau masukan mengenai pengendalian biaya mutu terhadap penjualan perusahaan. Juga diharapkan dapat memberi bantuan informasi untuk memberi perbaikan serta pengembangan perusahaan ke arah positif

- 2) Bagi peneliti lain

Diharapkan agar peneliti lain dapat menambah pengetahuan dan dari penelitian ini dapat memberikan informasi yang dibutuhkan mengenai biaya mutu. Penulis juga berharap agar penelitian ini menjadi bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

- 3) Bagi penulis

Penulis berharap melalui penelitian ini penulis dapat mendapat gambaran secara jelas tentang pengendalian biaya mutu terhadap

penjualan perusahaan tidak hanya secara teori namun juga dalam praktek nyata. Manfaat lain yang bisa di dapat adalah menambah pengetahuan untuk penulis dalam hal teknik penulisan skripsi, serta memperluas wawasan penulis.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai pembahasan dalam skripsi ini, maka akan diuraikan sistematika dari skripsi ini. Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, antara lain:

### **BAB I. PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan awal dari penulisan skripsi dimana didalamnya memberikan informasi mengenai latar belakang dari permasalahan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II. LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi tentang teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, yaitu mengenai analisis pengendalian biaya mutu terhadap penjualan. Dalam penulisan teori ini dibutuhkan sumber yang didapat dari buku-buku maupun literatur lainnya serta dari berbagai pendapat para ahli. Teori-teori dan pendapat tersebut merupakan bahan pendukung bagi penulis sebagai dasar dalam melakukan penelitian.

### **BAB III. METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini membahas tentang tahapan studi kasus yang dilakukan oleh peneliti, teknik dalam pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian, Jenis dan sumber dari data, pengukuran variabel penelitian, Seperti, studi lapangan melalui observasi dan interview, juga metode apa yang digunakan dalam penelitian.

### **BAB IV. ANALISIS PENGENDALIAN BIAYA MUTU TERHADAP PENJUALAN PADA PT. IDW.**

Bab ini menguraikan mengenai gambaran umum dari obyek penelitian secara singkat dan deskriptif dari data penelitian, yaitu pengendalian biaya mutu terhadap penjualan perusahaan. Selain itu, dalam bab ini juga mencakup analisis data, yang berupa pengujian model dan pengujian-pengujian hipotesis yang dilakukan pada penelitian ini, serta pembahasan atas hasil penelitian, yaitu mengenai hasil pengendalian biaya mutu terhadap penjualan pada PT. IDW.

### **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab akhir dari penelitian ini dimana menguraikan mengenai kesimpulan yang diambil oleh penulis berdasarkan dari hasil analisis yang telah dibahas dalam bab sebelumnya. Pada bab ini, penulis juga memberikan saran yang dapat bermanfaat untuk perkembangan bagi

PT. IDW pada periode-periode yang akan datang dalam pengendalian biaya mutu terhadap penjualan perusahaan.