

SKRIPSI

PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

**IRA
NIM : 1661201121**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BUSNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2020**

SKRIPSI

PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi

Disusun dan diajukan oleh

IRA
NIM : 1661201121

Kepada

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

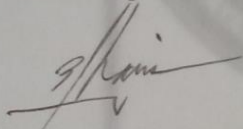
PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP
NILAI PENJUALAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES
MAKMUR TBK YANG TERDAFTAR
DI BURSA EFEK INDONESIA

Disusun dan diajukan oleh

IRA
1661201121

Telah diperiksa dan setuju untuk diujikan.

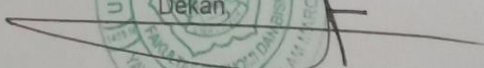
Pembimbing I


Abdul Hafid Burhami, S.E., M.M.

Pembimbing II


Adnan Hasan, S.E., M.M.


Maros, 11 Agustus 2020
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muslim Maros
Dekan,


Dr. Dahlan, SE., MM.
NIP/NIDN.: 0931125807

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP NILAI PENJUALAN
PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

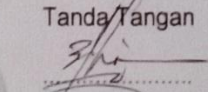
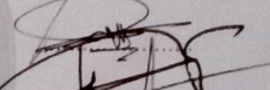
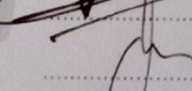
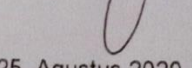
disusun oleh:

IRA

1661201121

Telah diujikan dan diseminarkan
pada tanggal 22 Agustus 2020

TIM PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
Abdul Hafid Burhami, S.E., M.M.	Ketua	
Adnan Hasan, S.E., M.M.	Anggota	
Drs. H. Hasanuddin T, M.M.	Anggota	
Syamsul Bakhtiar Ass, S.E., M.M.	Anggota	

Maros, 25 Agustus 2020

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muslim Maros

Dekan,


Dr. Dahlan, S.E., M.M.

NIDN 0931125807

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : IRA
NIM : 1661201121
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi saya yang berjudul :

PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Adalah murni hasil karya ilmiah saya sendiri dan bukan merupakan atau seluruh karya ilmiah orang lain kecuali kutipan dengan menyebutkan sumbernya dan mencantumkannya di dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa di dalam karya ilmiah ini mengandung unsur-unsur plagiasi, maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Maros, 11 Agustus 2020

Yang menyatakan

IRA

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Wr. Wb

Segala puji penulis panjatkan atas Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa kita limpahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, nabi yang menjadi suri tauladan bagi kita semua dan membawa kita dari alam yang gelap menuju alam yang terang menerang.

Rasa syukur yang mendalam, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi berjudul **“PENGARUH BIAYA KUALITAS PRODUK TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI)”**, sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S1) pada jurusan Manajemen Keuangan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.

Selesaiannya skripsi ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun material, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu. Penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. **Bapak Dr. H. M. Ikram Idrus, M. S.** Ketua Yayasan Perguruan Islam Maros.
2. **Ibu Prof. Nurul Ilmi Idrus, M. Sc, Ph. D,** Selaku Rektor Universitas Muslim Maros.

3. **Bapak Dr. Dahlan, S. E., M.M,** Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
4. **Ibu Nurlaela, S. E.,M.M,** Sebagai Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
5. **Bapak Abdul Hafid Burhami, S.E.,M.M,** Selaku Dosen Pembimbing I, terima kasih atas arahan, bimbingan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. **Bapak Adnan Hasan, S.E. M.M,** Selaku Dosen Pembimbing II, terima kasih atas arahan, bimbingan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. **Bapak Drs. H. Hasanuddin. T. M. M dan Syamsul Bakhtiar ASS, S.E., MM,** Selaku Dosen Penguji, terima kasih atas saran dan kritik
8. **Bapak dan Ibu Dosen** di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang luar biasa serta mendidik penulis sejak menginjak bangku perkuliahan baik dalam tatapan muka maupun diluar perkuliahan sampai saat ini.
9. Penghargaan dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayah **(H. HARFIN)**, Ibu **(HJ. WAHIDA)** dan Keluarga yang tercinta yang penuh kesabaran dan kasih sayang memberi dukungan, motivasi serta materi yang tak terhingga sehingga kami mampu menempuh pendidikan yang layak.

10. Seluruh staf kampus terima kasih atas bantuannya dan kerja samanya selama ini.
11. Kepada teruntuk yang terkasih yang tercinta yang Tersayang **Indah Kurniawati, Nur Fitriana, Muliana, Nur Azisah, Nabila, Hasniati dan Risma** yang tak henti-hentinya memberikan motivasi dan mengisi hari-hari menjadi sangat menyenangkan sehingga penulis lebih semangat menyelesaikan skripsi ini.
12. Teman-teman KKN Posko di Desa Bonto Tallasa Kec. Simbang Kab. Maros, **Indah Kurniawati, Musdalifah, Nur Fitriana, Hirda yanti, kak Hamida, kak ibu Hasnia, Siti Asriyanti, kak Wahyuni (kak Ubel) Muh. Nur, A. Fajar Patillah.S, kak Syamsul, Sri Reski, dan kak wandi** yang telah bekerja sama dengan baik dan memberikan pengalaman saat KKN.
13. Teman-teman di SMK NEG 1 LAU MAROS, **Hartik, Wilda, Ana, Sirma, Arini, Sifa, Firda, Elis, dan Hasma**, terima kasih selalu memberikan semangat untuk meyelesaikan skripsi ini.
14. Teman-teman bimbingan Proposal / Skripsi, **Nabila, Nur Asizah, Adel, Fitri, Santi, Ima, Ana dan Sukri**, terima kasih selalu memberikan semangat untuk meyelesaikan skripsi ini.
15. Rekan-rekan seperjuangan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros Angkatan Kedua.
16. Kepada senior-senior dan sahabat-sahabat serta saudara-saudara saya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah

memberikan atas arahan-arahan maupun petunjuk serta segala bantuannya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi penelitian ini dengan tepat waktu.

17. Pimpinan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk dan seluruh karyawan.
18. Seluruh Staf Bursa Efek Indonesia Cabang Makassar.
19. Kepada seluruh informasi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi dan data-data yang sangat berharga bagi penulis.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya karena tanpa bantuan berupa saran dan bimbingan dari pihak semua, penulis tidak mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Dan semoga Allah SWT membalas semua apa yang kita lakukan dan bernilai ibadah disisi Allah SWT. *Aamiin ya Rabbal'alamin.*

Wabillahi Taufiq Wal Hidayah

Wassalamu Alaikum Wr.Wb.

Maros, 11 Agustus 2020
Penulis,

Ira
Nim: 1661201121

ABSTRAK

IRA,2020. *“Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”.* Dibimbing Oleh (Abdul Hafid Burhami dan Adnan Hasan).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan pada PT.Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada yang merupakan data tertulis yang berhubungan dengan laporan keuangan yang ada di PT.Indofood Sukses Makmur, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesi.

Metode analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana, koefisien korelasi, koefisien determinasi dan uji T, uji normalitas dan uji autokorelasi.

Hasil dari penelitian ini adalah biaya kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan pada PT.Indofood Sukses Makmur, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Kata Kunci : Biaya Kualitas Produk, Nilai Penjualan

ABSTRACT

IRA, 2020. "The Effect of Product Quality Costs on Sales Value at PT. Indofood Sukses Makmur Tbk Registered on the Indonesia Stock Exchange ". Supervised by (Abdul Hafid Burhami and Adnan Hasan).

This study aims to determine the effect of product quality costs on sales value at PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk which is listed on the Indonesia Stock Exchange. The type of data used is qualitative data and quantitative data and the source of the data used in this research is secondary data. Secondary data is data obtained from existing sources which are written data related to the financial statements at PT.Indofood Sukses Makmur, Tbk which are listed on the Indonesia Stock Exchange.

The method of analysis in this study uses simple linear regression analysis, correlation coefficient, coefficient of determination and T test, normality test and autocorrelation test.

The result of this research is that the cost of product quality has a significant effect on the sales value of PT. Indofood Sukses Makmur Tbk which is listed on the Indonesia Stock Exchange.

Keywords: Cost of Product Quality, Sales Value

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SYARAT	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 7
A. Biaya Kualitas	7
B. Konsep Nilai Penjualan	16
C. Hubungan Antara Biaya Kualitas Dengan Nilai Penjualan	21
D. Penelitian Terdahulu	22
E. Kerangka Pikir	24
F. Hipotesis	25
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 26
A. Tempat dan Waktu Penelitian	26
B. Jenis dan Sumber Data.....	26
C. Metode Pengumpulan Data.....	27
D. Metode Analisis.....	28
E. Defenisi Operasional Variabel.....	31
 BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	 32
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	32
B. Sumber Daya Perusahaan	34
C. Visi dan Misi Perusahaan.....	35
D. Struktur Organisasi Perusahaan	36
E. Aspek Kegiatan Perusahaan.....	39
 BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 42
A. Biaya Kuaitas Produk.....	42
B. Nilai Penjualan	44

C. Uji Asumsi Klasik.....	46
D. Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan.....	48
E. Pembahasan	53

BAB VI PENUTUP.....	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Biaya Kualitas Produk dan Nilai Penjualan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Pada Tahun 2015-2019	3
2. Rangkuman Empat Kategori Biaya Kualitas Produk	11
3. Laporan Biaya Kualitas Produk yang berakhir 31 Desember XXX	13
4. Penelitian Terdahulu	22
5. Interpretasi	30
6. Biaya Kualitas Produk PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Pada Tahun 2015-2019.....	43
7. Nilai Penjualan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Pada Tahun 2015-2019.....	45
8. Uji Normalitas	46
9. Perhitungan Uji Autokorelasi.....	47
10. Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan.....	49
11. Perhitungan Regresi Linier.....	49
12. Perhitungan Koefisien Korelasi	50
13. Perhitungan Determinasi.....	51
14. Uji T.....	52

DAFTAR GAMBAR

Nomor		Halaman
1.	Kerangka Pikir	25
2.	Struktur Organisasi PT Indofood Sukses Makmur Tbk	36
3.	Uji Homoskedastisitas	48

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini persaingan bisnis di Indonesia sangat ketat. Pihak-pihak yang berkepentingan di dalam perusahaan harus bekerja keras untuk dapat menghadapi persaingan tersebut dan untuk tetap dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Perusahaan dapat mempertahankan aktivitas operasi dan manajemen yang baik, maka harus terus melakukan perbaikan dari periode ke periode. Perbaikan itu diantaranya adalah kualitas produk, inovasi, ketepatan waktu saat produksi, dan memangkas biaya yang tidak perlu terjadi. Semakin meningkatnya persaingan dalam dunia usaha maka semakin banyak perusahaan dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas.

Semakin meningkatnya kualitas produk maka semakin memperluas daerah pemasaran dan perusahaan dapat menjadi lebih bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain dengan cara meningkatkan produktifitas dan memperbaiki kualitas. Biaya kualitas adalah biaya yang mengacu pada biaya-biaya yang terjadi untuk mencegah atau biaya-biaya yang timbul sebagai hasil dari memproduksi suatu produk yang berkualitas. Perbaikan kualitas produk sangat penting, sehingga produk dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi, akan tetapi konsumen lebih menginginkan produk yang murah tetapi berkualitas. Hal ini dapat membuat konsumen mencari perusahaan lain yang menjual produk

dengan harga yang murah dengan kualitas yang baik. Biaya kualitas akan semakin meningkat jumlahnya jika pihak manajemen tidak memberikan perhatian yang khusus dalam masalah kualitas. Peningkatan kualitas secara berkesinambungan diharapkan dapat mengurangi biaya karena terjadi pemborosan akibat rendahnya kualitas, pengerjaan ulang suatu produk karena ketidaksesuaian dengan standar dan biaya lain-lain, sehingga akan dapat meningkatkan keuntungan dari penjualan dan mengurangi biaya.

Produk dengan kualitas yang sesuai dengan yang distandarkan perusahaan diperoleh dengan mengadakan pengawasan bahkan sebelum proses produksi dimulai. Pemrosesan dilanjutkan dengan menghasilkan produk jadi sebagai hasil produksinya yang diharapkan mempunyai nilai jual yang lebih tinggi dari pada sebelum diproses. Berapa besar biaya sebenarnya yang dikeluarkan perusahaan dalam pengendalian kualitasnya dan kegiatan apa saja yang mengefisienkan biaya yang terjadi tanpa menurunkan kualitas produk yang dihasilkan dapat diketahui dengan menganalisis biaya kualitas.

Biaya kualitas merupakan indikator finansial kinerja kualitas perusahaan. Biaya kualitas dapat diartikan sebagai pengorbanan yang dikeluarkan perusahaan untuk meningkatkan dan mempertahankan kualitas suatu produk. Dengan demikian, sangat penting memperhitungkan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk

dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri. Perusahaan ini dikenal sebagai perusahaan yang sukses menghasilkan produk yang berkualitas. Hingga saat ini perusahaan tetap konsisten di bidang pengolahan makanan dan minuman. Berikut adalah gambaran PT. Indofood Sukses Makmur Tbk tahun 2015-2018:

Tabel 1. Biaya Kualitas Produk Dan Nilai Penjualan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk Pada Tahun 2014-2018 (Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Biaya Kualitas Produk (Rp)	Nilai Penjualan (Rp)
2014	3.185.348	5.413.835
2015	4.403.517	6.885.612
2016	4.709.317	7.168.040
2017	5.392.675	7.817.444
2018	5.075.789	7.237.120

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur Tbk 2018

Berdasarkan penjabaran data tersebut dapat dilihat bahwa dari mengenai biaya kualitas produk dan nilai penjualan dimana pada tahun 2014 biaya kualitas produk pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. Sebesar 3.185.348.000.000, pada tahun 2015 biaya kualitas produknya meningkat yakni dari 3.185.348.000.000 menjadi 4.403.517.000.000, pada tahun 2016 biaya kualitas produknya meningkat yakni dari 4.403.517.000.000 menjadi 4.709.317.000.000, pada tahun 2017 biaya kualitas produk kembali mengalami peningkatan yakni dari 4.709.317.000.000 menjadi 5.392.675.000.000, dan pada tahun 2018 biaya kualitas produk mengalami penurunan yakni dari 5.392.675.000.000

menjadi 5.075.789.000.000. hal ini disebabkan karena adanya kenaikan gaji atau upah pada tenaga kerja yang terjun langsung pada bagian produksi.

Sementara itu tercatat nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. Pada tahun 2014 sebesar 5.413.835.000.000, Pada tahun 2015 nilai penjualan meningkat dari tahun sebelumnya yakni dari 5.413.835.000.000 menjadi 6.885.612.000.000, pada tahun 2016 nilai penjualan meningkat dari tahun sebelumnya yakni dari 6.885.612.000.000 menjadi 7.168.040.000.000, dan pada tahun 2017 nilai penjualan kembali meningkat dari 7.168.040.000.000 menjadi 7.817.444.000.000, kemudian pada tahun 2018 nilai penjualan akan mengalami penurunan yakni dari 7.168.040.000.000 menjadi 7.237.120.000.000, maka disimpulkan dari nilai penjualan, hal ini disebabkan karena perusahaan lebih meningkatkan kualitas produknya untuk memberikan kepuasan kepada konsumen terhadap suatu produk

Fenomena dari fakta tersebut yakin dari segi biaya kualitas produk mengalami peningkatan dari tahun 2014-2017, dan sementara pada tahun 2018 mengalami penurunan, begitu pula nilai penjualannya.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dalam skripsi ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Biaya Kualitas Produk terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah Apakah biaya kualitas produk berpengaruh terhadap nilai penjualan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian adalah: “untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

a. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan ilmiah serta sebagai acuan pembelajaran bagi perusahaan terkait dalam pendalaman biaya kualitas produk dan nilai penjualan.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran serta sebagai bahan referensi untuk penulis yang membutuhkan.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan di masa depan khususnya mengenai biaya kualitas produk dan nilai penjualan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Biaya Kualitas

1. Pengertian Biaya Kualitas

Menurut Hansen dan Mowen (2009 : 25). biaya kualitas adalah biaya-biaya yang timbul karena mungkin atau terdapat produk yang buruk kualitasnya. Sedangkan Menurut Garrison (2006 :55) biaya kualitas adalah semua biaya yang harus dikeluarkan karena adanya produk cacat.

Menurut Carter dan Usry (2006:198) Biaya kualitas adalah biaya yang tidak hanya untuk mencapai kualitas, tetapi juga biaya yang terjadi karena kualitas yang buruk. Sedangkan Menurut Horgern (2006:250) biaya kualitas (*cost of quality-COQ*) mengacu pada biaya yang dikeluarkan untuk mencegah, atau biaya yang terjadi sebagai akibat dari pembuatan produk yang berkualitas rendah.

Menurut Nasuation (2010:231) biaya kualitas biaya yang terjadi atau mungkin akan terjadi karena kualitas yang buruk. Ini berarti, biaya kualitas adalah biaya yang berhubungan dengan penciptaan, pengidentifikasian, perbaikan, dan pencegahan kerusakan. Sedangkan Menurut Blocher dkk (2005:54) 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. Ada beberapa definisi mengenai biaya kualitas yang lain yaitu sebagai berikut :

- a. Biaya kualitas adalah didefenisikan sebagai biaya-biaya yang terjadi karena adanya kualitas yang rendah.
- b. Biaya kualitas adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan karena melakukan pekerjaan yang salah.
- c. Biaya kualitas adalah biaya yang dikeluarkan karena adanya aktivitas-aktivitas yang tidak diperlukan secara langsung untuk mendukung tujuan departemen .

Menurut Lukman (2010:23) biaya kualitas adalah merupakan suatu kelompok biaya yang terdiri dari beberapa elemen biaya. Elemen-elemen biaya yang tergolong sebagai biaya kualitas ada yang berasal dari dalam perusahaan dan ada yang berasal dari luar perusahaan. Biaya kualitas yang berasal dari dalam perusahaan adalah biaya kualitas yang terjadi sehubungan dengan upaya menjaga agar kualitas produk yang dihasilkan dan pelayanan yang diberikan sesa dengan standar yang sudah ditetapkan. Sedangkan biaya kualitas yang berasal dari luar perusahaan adalah biaya kualitas yang timbul setelah produk atau jasa sampai kepada konsumen.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli, maka dapat disimpulkan bahwa biaya kualitas merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki kualitas produk.

2. Pengelompokan Biaya Kualitas

Biaya kualitas berkaitan dengan Menurut Lukman (2010:23) dua subkategori dari aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan kualitas sebagai berikut:

1. Aktivitas kontrol adalah aktivitas yang dilakukan oleh sebuah organisasi untuk menghindari atau mendeteksi kualitas buruk karena kualitas buruk mungkin ada). Jadi, aktivitas kontrol terdiri dari aktivitas pencegahan dan aktivitas penilaian.
2. Aktivitas gagal adalah aktivitas yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau pelanggannya dalam menanggapi kualitas buruk (kualitas buruk memang ada). Dalam menanggapi kualitas buruk yang muncul sebelum pengiriman suatu produk yang jelek (tidak sesuai kualitasnya, tidak berdaya tahan, tidak dapat diandalkan, dan lain lain) ke pelanggan, aktivitas ini diklasifikasikan sebagai aktivitas gagal internal; jika tidak demikian, mereka diklasifikasikan sebagai aktivitas gagal eksternal. Biaya kegagalan adalah biaya yang dimunculkan oleh sebuah organisasi karena dilakukannya aktivitas gagal. Perhatikan bahwa definisi aktivitas gagal dan biaya kegagalan mengimplikasikan bahwa tanggapan pelanggan pada kualitas buruk dapat menimbulkan biaya bagi sebuah perusahaan.

Menurut Lukman (2010:23) Definisi-definisi aktivitas yang berkaitan dengan kualitas ini juga mengimplikasikan empat kategori/golongan dari

biaya kualitas yaitu : biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya gagal internal, biaya gagal eksternal.

- a. Biaya pencegahan muncul untuk mencegah terjadinya kualitas buruk dalam produk atau jasa yang dihasilkan. Ketika biaya pencegahan meningkat, kita akan berharap bahwa biaya kegagalan akan menurun. Misalnya biaya pencegahan adalah engineering kualitas, program pelatihan kualitas, pelaporan kualitas, perencanaan kualitas, evaluasi supplier, dan seleksi supplier, audit kualitas, lingkaran kualitas, ladang uji coba, dan peninjauan kembali desain.
- b. Biaya penilaian muncul untuk menentukan apakah produk atau jasa sesuai dengan kebutuhan pelanggan atau spesifikasi mereka. Termasuk dalam contoh ini adalah inspeksi dan pengujian bahan baku, pengemasan, inspeksi, supervisi aktivitas penilaian, penerimaan produk, penerimaan proses, pengukuran (inspeksi dan tes) peralatan, dan pengesahan dari pihak luar. Dua dari istilah-istilah ini memerlukan penjelasan lebih lanjut. Penerimaan proses melibatkan pengumpulan sampel dari batch-batch barang jadi untuk menentukan apakah mereka memenuhi tingkat kualitas yang dapat diterima, jika ya, barang itu diterima. Penerimaan proses melibatkan pengumpulan sampel barang-barang ketika dalam proses untuk melihat apakah proses tersebut berjalan dalam kontrol dan memproduksi barang-barang yang tidak cacat, jika tidak, proses itu diberhentikan sampai tindakan perbaikan dilakukan. Tujuan utama dari fungsi penilaian adalah untuk

menghindari dikirimnya barang- barang yang tidak sesuai dengan kualitas kepada para pelanggan.

- c. Biaya gagal internal timbul karena produk dan jasa tidak sesuai dengan spesifikasi atau kebutuhan pelanggan. Ketidaksesuaian ini dideteksi sebelum produk dan jasa dikirimkan ke pihak luar.
- d. Biaya gagal eksternal timbul karena produk dan jasa gagal memenuhi persyaratan atau memenuhi kebutuhan pelanggan setelah dikirim ke pelanggan.

Adapun rangkuman empat kategori atau golongan biaya kualitas produk yaitu: biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal dan biaya kegagalan eksternal dibawah ini dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 2. Rangkuman Empat Kategori atau Golongan Biaya Kualitas Produk

Biaya pencegahan	Biaya penilaian
Engineering	Inspeksi bahan baku
Pelatihan	Inspeksi pengemasan
Perekrutan	Penerimaan produk
Audit kualitas	Penerimaan proses
Analisis desain	Pengujian lapangan
Tingkatan kualitas	Verifikasi supplier secara kontinyu
Riset pemasaran	Inspeksi prototype
Sertifikasi supplier	
Biaya kegagalan internal	Biaya kegagalan eksternal
Bahan sisa	Hilangnya penjualan

Pengerjaan kembali	Retur atau pengurangan harga
Waktu tunda	Utang produk
Penginspeksian kembali	Penyesuaian keluhan
Pengujian kembali	Penarikan kembali
Perubahan desain	Ketidakpercayaan pelanggan
Perbaikan	

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur Tbk

3. Pelaporan Informasi Biaya Kualitas

Sistem pelaporan biaya kualitas sangat penting peranannya bagi perusahaan jika perusahaan benar-benar serius mengenai peningkatan kualitas dan pengendalian biaya kualitas. Menurut Supriyono (2002:387) pelaporan biaya kualitas mempunyai tujuan utama untuk meningkatkan dan memungkinkan perencanaan, pengendalian, dan pembuatan keputusan manajerial.

Pembuatan laporan biaya kualitas data yang diperlukan dapat tersedia melalui sistem akuntansi perusahaan. Pengumpulan dan pelaporan informasi biaya kualitas dapat dikatakan identik dengan penentuan biaya kualitas.

Penentuan biaya kualitas Menurut Supriyono (2002:387) terdiri dari tiga langkah, yaitu:

- a. Pengindentifikasian unsur biaya kualitas.
- b. Membuat struktur pelaporan biaya kualitas meliputi hal yang berhubungan analisis dan pengendalian.

- c. Pemeliharaan yang berkelanjutan dari program untuk memastikan usaha pada kualitas yang tinggi dengan biaya yang rendah.

Pelaporan biaya kualitas dapat dikeluarkan secara periodik baik bulanan, mingguan sesuai dengan yang diperlukan. Pelaporan ini meliputi pengeluaran komponen-komponen dari biaya kualitas. Pelaporan ini juga meliputi data biaya kualitas untuk periode sebelumnya agar bisa dilihat kecenderungannya. Menurut Supriyono (2002:387) agar manajemen dapat mengetahui informasi biaya kualitas maka sistem akuntansi perlu disesuaikan dengan kebutuhan tersebut yang secara garis besar dapat dilakukan dengan:

- a. Mengelompokkan biaya kualitas ke dalam empat kelompok, biaya pencegahan, biaya appraisal, biaya kerusakan internal, dan biaya kerusakan eksternal.
- b. Merancang dokumen dasar, hingga biaya kualitas yang terjadi dapat dicatat dan selanjutnya diolah ke dalam sistem akuntansi perusahaan.
- c. Merancang bentuk laporan biaya kualitas sesuai kebutuhan perusahaan. Laporan biaya kualitas berisi informasi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan berkaitan dengan produk cacat. Biaya-biaya tersebut terdiri atas biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal dan biaya kegagalan eksternal. Tabel 3 adalah contoh format laporan biaya kualitas.

Adapun tabel biaya kualitas yang berakhir 31 desember 200X menurut Supriyono (2002:387) sebagai berikut:

Tabel 3. Biaya kualitas yang berakhir 31 desember 200X

Jenis biaya	Besar biaya	% dari total biaya kualitas
Pencegahan:	Rp xx	x%
Pelatihan Karyawan	Xx	x%
Perawatan Mesin	Xx	x%
Riset dan Pengembangan	Xx	x%
Rekayasa dan Keandalan	Xx	x%
Total Pencegahan	Xx	x%
Apraisal		
Pemeriksaan Bahan	Xx	x%
Pengujian Produk	Xx	x%
Pengetesan	Xx	x%
Laboratorium	Xx	x%
Total Apraisal		x%
Kerusakan Internal	Xx	
Scrap	Xx	x%
Rework	Xx	x%
Pengerjaan Kembali	Xx	x%
Total Kerusakan Internal	Xx	x%
Kerusakan Eksternal		
Retur	Xx	x%
Garansi	Xx	x%
Klaim Produk Liability	Xx	x%
Total Kerusakan Eksternal	Xx	x%
Total Biaya Kualitas	Xx	x%

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur Tbk

4. Pengendalian Biaya Kualitas

Pelaporan biaya kualitas saja tidak cukup untuk menjamin bahwa biaya biaya tersebut terkendalikan. Seperti yang dikatakan oleh Supriyono (1994:394) bahwa pengendalian yang baik mensyaratkan standar dan suatu ukuran atas biaya sesungguhnya sehingga kinerja dapat diukur dan tindakan-tindakan koreksi dapat dilakukan jika perlu.

Supriyono (2002:394) bahwa laporan kinerja kualitas memiliki dua bagian penting yaitu : biaya sesungguhnya dan biaya standar. Selisih antara keduanya digunakan untuk:

- a. Mengevaluasi kinerja manajerial
- b. Menyediakan tanda-tanda kemungkinan timbulnya masalah-masalah yang berhubungan.

Laporan kinerja biaya kualitas dapat menyediakan umpan balik penting sehingga para manajer dapat mengevaluasi perilakunya sendiri dan melakukan tindakan koreksi jika perlu. Laporan itu juga mendorong manajer untuk:

- a. Mengidentifikasi berbagai biaya yang seharusnya disajikan dalam suatu laporan kinerja.
- b. Mengidentifikasi tingkat kinerja suatu kualitas.
- c. Memulai berfikir tentang tingkat kinerja kualitas yang harus dicapai.

5. Jenis-Jenis Laporan Biaya Kinerja Kualitas

Laporan kinerja kualitas harus mengukur realisasi kemajuan atau perkembangan peningkatan kualitas dalam suatu perusahaan. Menurut

Supriyono (2002:394) menyebabkan bahwa ada empat jenis kemajuan yang dapat diukur dan dilaporkan adalah sebagai berikut:

- a. Laporan standar interm. Laporan ini untuk menunjukkan kemajuan yang berhubungan dengan standar atau sasaran periode sekarang.
- b. Laporan trend suatu periode. Laporan ini untuk menunjukkan kemajuan yang berhubungan dengan kinerja kualitas tahun terakhir.
- c. Laporan trend periode ganda. Laporan ini untuk menunjukkan kemajuan sejak awal mula penyempurnaan kualitas.
- d. Laporan jangka panjang. Laporan ini untuk menunjukkan kemajuan yang berhubungan dengan standar atau sasaran jangka panjang.

6. Tujuan biaya kualitas

Menurut Hansen dan Mowen (2013:18) mengungkapkan tujuan biaya kualitas sebagai berikut:

- a. Memperbaiki dan mempermudah perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan manajerial.
- b. Memproyeksikan mengenai kapan biaya dan penghematan itu terjadi dan dibuat

Tujuan pembuatan biaya kualitas adalah untuk mempermudah proses keputusan manajemen, selain itu juga, agar perusahaan dapat memproyeksikan kapan biaya terjadi, serta agar perusahaan dapat mengidentifikasikan biaya.

B. Konsep Nilai Penjualan

1. Pengertian Nilai Penjualan

Menurut Kotler (2004:159) nilai penjualan adalah sebuah proses di mana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar informasi dan kepentingan juga merupakan suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategi yang diarahkan pada usaha pemulaan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Menurut Assauri (2009:23) nilai penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan, kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan sipenjual, negosiasi harga, syarat-syarat, pembayaran sehingga pada akhirnya dapat terlaksana hak transfer atau transaksi .

Menurut Mulyadi (2008:202) nilai penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang / jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan / pemindahan hak kepemilikan atas barang / jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut Winarno dan Ismaya (2003:380) nilai penjualan adalah transaksi yang melibatkan pengiriman atau penyerahan produksi, hak atau jasa dalam pertukaran untuk menerima kas, janji pembayaran, atau yang dapat disamakan dengan uang atau kombinasinya.

Menurut Syahrul dan Nizar (2000:716) disebutkan bahwa *sale* (penjualan) adalah pendapatan yang diterima dari pertukaran barang atau jasa dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan aktual (sebagaimana diperoleh).

Definisi ini menunjukkan bahwa dalam praktik penjualan terdapat dua pihak yang berkepentingan, yaitu pihak yang menawarkan barang dan pihak memerlukan barang tersebut, dimana pihak yang menerima barang / jasa memberikan imbalan yang telah ditentukan dan disepakati bersama kepada pihak yang menawarkan barang.

Dunia usaha suatu perusahaan selalu memperhatikan nilai penjualan yang dicapai dari suatu periode ke periode berikutnya. Nilai penjualan secara singkat dapat ditentukan sebagai jumlah produk barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan guna memenuhi kebutuhan konsumen dan dapat disampaikan kepada konsumen melalui proses pertukaran atau jual beli.

Menurut Tjiptono (2002:118) nilai penjualan esensinya diterapkan dalam tiga apresiasi yaitu: pertama tingkat penjualan yang ingin dicapai, kedua pasar yang ingin dikembangkan sebagai kenyataan transaksi atau tempat melakukan transaksi dan ketiga adalah keuntungan atau penjualan. Ketiga esensi tersebut pada dasarnya memberikan batasan bahwa nilai penjualan diartikan sebagai penambahan nilai ekonomi yang ditimbulkan melalui aktivitas penawaran produk dari berbagai perusahaan industri yang menawarkan pembelian kepada konsumen.

Menurut Mcdaniel (2001:26) mengemukakan bahwa nilai penjualan menunjukkan nilai penawaran yang memiliki kesan sesuai dengan tingkat kemampuan konsumen untuk membeli dan memiliki suatu produk yang dinyatakan dengan nilai fungsional. Nilai penjualan adalah total dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha, dari suatu kegiatan pemasaran dalam periode tertentu. Nilai penjualan atas hubungan merupakan hasil dari fungsi reaksi penjualan atas hubungan dengan harga biaya. Dengan demikian kegunaan nilai penjualan sebagai pernyataan dalam perhitungan keuntungan.

Berdasarkan dari pendapat beberapa definisi, maka dapat disimpulkan bahwa nilai penjualan merupakan total dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha, dari suatu kegiatan pemasaran dalam periode tertentu suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang komperatif.

2. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Nilai Penjualan

Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai penjualan menurut Swasta dan Irawan (2008:406) yaitu:

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Kondisi dan kemampuan penjual sangat menentukan keyakinan seseorang yang untuk membeli produk yang dipasarkan. Dengan demikian penjualan harus memahami beberapa hal yaitu:

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- 2) Harga produk

3) Syarat penjualan seperti: Pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi pasar

Pasar merupakan sasaran dalam menjual suatu produk, dengan demikian pasar juga akan mempengaruhi tingkat penjualan. Untuk dapat meningkatkan penjualan, maka perlu memperhatikan faktor-faktor kondisi pasar yaitu:

- 1) Jenis pasar
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembelinya
- 5) Keinginan dan kebutuhannya

c. Modal

Perusahaan aktifitas penjualan produk dalam menjual produknya terlebih dahulu harus mengenalkan produknya kepada calon pembeli. Apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan maka haruslah penjual memperkenalkan produknya kepada pembeli. Agar maksud tersebut dapat terlaksana, diperlukan adanya sarana serta usaha seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam suatu organisasi yang besar, kegiatan penjualan biasanya ditangani oleh bagian penjualan. Namun dalam perusahaan yang kecil kegiatan penjualan biasanya ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit dan sistem organisasinya lebih sederhana.

e. Faktor-faktor lain

Adalah pendukung demi pemasaran suatu barang seperti: misalnya periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah. Hal ini sangat tergantung kondisi serta situasi perusahaan dan pembeli.

3. Tujuan Pembelian

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan. Apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Menurut Swasta (2004:404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan adalah untuk mencapai laba optimal dengan modal yang minimal. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mencapai sasaran dan misi tertentu.

C. Hubungan Antara Biaya Kualitas dengan Nilai Penjualan

Menurut Bustamin (2013: 54) hubungan antara biaya kualitas dengan nilai penjualan adalah kualitas telah menjadi bagian dari strategi bisnis untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Kualitas dan produktifitas merupakan modal utama bagi perusahaan dalam bersaing dilingkungan yang selalu berubah, perhatian khusus pada kualitas

didasarkan pada kenyataan bahwa biaya kualitas yang meningkat akan meningkatkan nilai penjualan perusahaan, karena peningkatan kualitas ini akan diiringi oleh biaya yang terus menerus dan naiknya pangsa pasar dengan melakukan perencanaan biaya kualitas. Perusahaan bisa menekan pengeluaran untuk biaya kualitas tetapi menghasilkan produk yang berkualitas sehingga nilai penjualan pun terus meningkat.

D. Penelitian Terdahulu

Beberapa tinjauan terdahulu berkaitan dengan pengaruh variabel biaya kualitas produk terhadap variabel nilai penjualan dapat menjadi perbandingan pada penelitian ini. Adapun tinjauan terdahulu tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 4. Penelitian Terdahulu

NO .	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	2	3	4	5
1	Rilla dan Erwin (2009)	Pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan pada PT.Guardian Pratama	1. Uji normalitas 2. Uji multikolinieritas 3. Uji heteroskedastisitas 4. Uji autokorelasi 5. Analisis linier berganda 6. Koefisien determinasi 7. Uji T	Dari hasil uji T dan uji F biaya kualitas berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. memiliki kontribusi 95% terhadap penjualan dan 5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain selain biaya kualitas.

			8. Uji F	
2	Fauziah (2011)	Pengaruh biaya personal selling dan biaya iklan terhadap volume penjualan	Menggunakan rumus regresi berganda	Secara simultan personal selling dan biaya iklan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan
3	Retno Martanti Endah Lestari (2014)	Pengaruh biaya kualitas terhadap tingkat penjualan pada PT. Mitra Sejati Mulia Industri	Metode kualitatif deskriptif statistik dengan peta kendali dan regresi berganda	Biaya kualitas secara simultan berpengaruh terhadap tingkat penjualan. Sedangkan secara parsial biaya penilaian, biaya kegagalan internal dan biaya kegagalan eksternal berpengaruh signifikan terhadap penjualan, sedangkan biaya pengecahan tidak berpengaruh signifikan
4	Mathius (2010)	Pengaruh biaya kualitas terhadap profitabilitas (Studi Pada The Majesty And Apartement , Bandung)	Analisis linier berganda uji f	Dari hasil uji F didapatkan biaya kualitas berpengaruh secara simultan dengan kontribusi sebesar 38.1% dan sisanya 61.7% dipengaruhi selain biaya kualitas.
5	Umar (2013)	Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Nilai Penjualan	Regresi Sederhana	Dari hasil penelitian dengan menggunakan rumus regresi sederhana maka di peroleh hasil $Y=314,28+205,74X$,

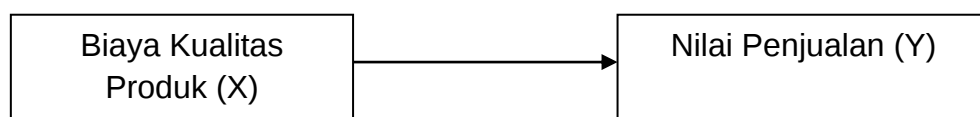
		Pada Pt Semen Tonasa Kabupaten Pangkep		variabel biaya promosi (X) terhadap nilai penjualan (Y) memiliki korelasi ganda (Multiple R) sebesar 0,8737. Angka ini menunjukkan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terkait sangat erat. Dengan menggunakan t_{tabel} di peroleh nilai t_{tabel} sebesar 1,156. Sedangkan dengan pengujian statistic diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,109, karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka dengan demikian dapat diambil di kesimpulan bahwa yang berarti variabel independen tersebut secara nyata berpengaruh terhadap variabel dependen pada PT. Semen Tonasa Pangkep.
--	--	--	--	--

E. Kerangka Pikir

Untuk kelancaran usahanya suatu perusahaan membutuhkan biaya, tanpa adanya biaya perusahaan tidak dapat melaksanakan kegiatan operasinya, untuk menciptakan suatu produk yang berkualitas perusahaan harus selalu melakukan perencanaan, pengendalian, dan evaluasi terhadap produk yang dihasilkan dan juga distribusi produk yang

baik. Bahwa dengan meningkatnya biaya kualitas pada suatu produk yang dihasilkan maka perusahaan akan memiliki keunggulan kompetitif dan menikmati peningkatan nilai penjualannya yang lebih tinggi. Biaya kualitas adalah biaya yang timbul karena mungkin atau telah terdapat produk buruk kualitasnya. Maka nilai penjualan adalah total dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha, dari suatu kegiatan pemasaran dalam periode tertentu.

Secara garis besar kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pikir

F. Hipotesis

Sehubungan dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka hipotesisnya adalah bahwa biaya kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Guna mendapatkan data, penelitian ini dilaksanakan di Pusat Informasi Pasar Uang dan Modal (PIPM) yang beralamat di Jl. DR. Ratulangi, Mario, Kec. Mariso, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan 6 bulan mulai dari bulan Januari sampai Juni 2020.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

- a. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan yang diteliti dalam bentuk angka-angka dan dapat digunakan untuk pembahasan lebih lanjut. Data ini berupa laporan keuangan.
- b. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk informasi yang diperoleh dari pihak manajemen perusahaan baik secara lisan maupun secara tertulis. Data ini berupa gambaran ringkasan perusahaan.

2. Sumber data yang akan diolah dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu, data yang diperoleh dari dokumen perusahaan serta bahan-bahan lainnya yang telah dikelola sedemikian rupa oleh pihak perusahaan dan melalui studi pustaka.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data, digunakan dua metode dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mengumpulkan data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan, serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Sifat utama dari penelitian ini tidak terbatas pada ruang dan waktu, sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk hal-hal yang telah silam. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data-data yang dikeluarkan oleh *Indonesian Stock Exchange* berupa data laporan keuangan.

2. Kepustakaan

Penelitian kepustakaan (*library research*) merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan literatur yang bertujuan untuk memperoleh data sekunder. Dalam penelitian ini mengkaji buku-buku literatur dan jurnal-jurnal untuk memperoleh landasan teoritis yang komprehensif yang bertujuan untuk memperoleh data sekunder sesuai variabel yang diteliti.

D. Metode Penelitian

1. Uji Asumsi Klasik

Pengujian mengenai ada tidaknya pelanggaran asumsi-asumsi klasik yang merupakan dasar dalam model regresi linier. Hal ini dilakukan sebelum pengujian terhadap hipotesis. Pengujian asumsi klasik:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak (Ghozali, 2013) Uji normalitas penelitian ini menggunakan Kolmogorov-Smirnov Test. Jika pada hasil Kolmogorov-Smirnov Test menunjukkan :

- a) tingkat signifikansi $> 0,05$, maka data terdistribusi normal.
- b) tingkat signifikansi $< 0,05$, maka data tidak terdistribusi normal. Dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 22.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linear terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antara data yang ada pada variabel-variabel penelitian. Dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 22.

C. Uji Homoskedastisitas

Uji homoskedastisitas adalah yang terdapat pola tertentu pada gambar mengindikasikan tidak adanya gejala homoskedastisitas pada data penelitian, Dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 22.

2. Uji Analisis

Uji analisis digunakan untuk mengetahui data yang telah dikumpulkan dan untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, digunakan uji analisis yaitu:

a. Analisis Regresi Sederhana

Regres sederhana digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan. Analisis regresi sederhana Menurut Subagyo (2010:286) dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

X= Biaya Kualitas Produk

Y= Nilai Penjualan

a= Nilai Konstanta

b= Koefisien Regresi

b. Koefisien Korelasi

Menurut Subagyo (2010:286) yaitu untuk mengetahui tingkat hubungan antara biaya kualitas produk dengan nilai penjualan, maka digunakan koefisien korelasi (r) dengan menggunakan aplikasi SPSS Versi 22.

Tabel 5. Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0.80-1.000	Sangat Kuat
0.60-0.799	Kuat
0.40-0.599	Cukup Kuat
0.20-0.399	Rendah
0.00-0.199	Sangat Rendah

Sumber :Sugiyono (2015:231)

c. Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat, maka digunakan koefisien determinasi (r^2) dengan menggunakan aplikasi SPSS Versi 22.

d. Uji T (Uji Hipotesis)

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui kekuatan hubungan antara variabel independen yaitu biaya kualitas produk (x) terhadap variabel dependen yaitu nilai penjualan (y), maka digunakan uji hipotesis (uji t). Suatu variabel akan memiliki pengaruh yang disignifikan bila t_{hitung} variabel tersebut lebih besar dibandingkan t_{tebal} . dengan menggunakan aplikasi SPSS Versi 22.

Uji t digunakan untuk menguji variabel bebas terhadap variabel terkait secara parsial atau terpisah. Hipotesis yang digunakan adalah:

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tebal}$ maka hiopotesis diterima, biaya kualitas produk berpengaruh terhadap nilai penjualan.

- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka hipotesis ditolak, biaya kualitas tidak berpengaruh terhadap nilai penjualan.

Sedangkan untuk mengetahui signifikansi, hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai signifikansi $t > 0,05$, maka hipotesis ditolak, biaya kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan.
- b. Jika nilai signifikan $< 0,05$, maka hipotesis diterima, biaya kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan.

E. Definisi Operasional Variabel

1. Biaya kualitas adalah salah satu biaya kualitas yang ada dalam beban operasional dimana mencatat biaya kualitas produk pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Nilai penjualan adalah total dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha dan suatu keinginan pemasaran dalam periode tertentu produk pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, didirikan di Republik Indonesia pada tanggal 14 Agustus 1990 dengan nama PT. Panganjaya Intikusuma, berdasarkan Akta Notaris Benny Kristianto, S.H. No. 228. Akta pendirian ini di sahkan oleh menteri kehakiman Republik Indonesia dalam surat keputusan No. C2 2915. HT.01.01.Th'91 tanggal 12 Juli 1991, dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 12 tambahan No. 611 tanggal 11 februari 1992. Anggaran Dasar Perusahaan telah beberapa mengalami perubahan. Perubahan terakhir dimuat dalam Akta Notaris Benny Kristianto, S.H. No. 47 tanggal 26 Mei 2009 mengenai perubahan masa jabatan anggota Direksi dan Dewan Komisaris dan telah diterima dan dicatat oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan surat penerimaan pemberitahuan perubahan Anggaran Dasar No. AHU-AH.01.01.10-07948 tanggal 15 Juni 2009, dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 47 tambahan No. 739 tanggal 15 September 2009.

Lokasi pabrik PT. Indofood Sukses Makmur Tbk berada di Sulawesi, Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Pada tahun 1991 mengembangkan lagi wilayahnya di Indonesia bagian timur tepatnya di wilayah Makassar yang pembangunannya dirancang oleh kontraktor yang berasal dari Jakarta dan pelaksanaannya dikerjakan oleh PT. Mulyi Karya.

Pembangunan pabrik PT. Indofood Sukses Makmur Tbk di Makassar dimaksudkan untuk memenuhi pesanan wilayah Indonesia timur pabrik mie diresmikan pada tanggal 07 februari 1991 oleh gubernur Sulawesi selatan Prof. Dr. H. A. Amiruddin dan Prasasti ditandatangani managing director bapak Hendy rusli Ruang lingkup kegiatan perusahaan terdiri dari produksi mie ,penggilingan tepung, kemasan, jasa manajemen serta penelitian dan pengembangan. Perusahaan ini dalam proses produksinya memiliki ruang lingkup yang dijadikan acuan dan pedoman dalam proses pengembangan dan peningkatan untuk memajukan usahanya secara profesional antara lain:

- a. Membangun kemitraan didasarkan atas profesionalisme saling percaya dan saling menghargai.
- b. Bertekad untuk menunjang pertumbuhan ekonomi Indonesia yang berkesinambungan dengan cara bertanggung jawab secara sosial atau berwawasan lingkungan serta membantu meningkatkan iklim bisnis yang sehat.

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk telah mengalami perkembangan yang cukup pesat seiring dengan perkembangan tersebut perkembangan tersebut perusahaan ini juga melakukan ekspansi usaha untuk peningkatan kualitas perusahaan. Kegiatan usaha Indofood dibagi menjadi empat kelompok usaha strategis (Grup), yaitu produk Konsumen Bermerek, Bogarasi, Minyak Goreng, Lemak Nabati dan Distribusi. PT. Indofood Sukses Makmur Tbk merupakan produsen mie instan dan

pengolaan gandum yang cukup besar di Indonesia maupun di dunia produk Indofood memiliki beberapa keunggulan komparatif untuk produk-produk utamanya di Indonesia antara lain dominasi pangsa pasar, biaya produksi yang rendah dengan jaringan distribusi dan pemasaran yang luas. Dengan dukungan integritas vestikal dan skala ekonomi yang besar PT. Indofood Sukses Makmur Tbk merupakan salah satu produsen makanan olahan dengan biaya terendah di Indonesia.

B. Sumber Daya Perusahaan

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang memiliki 62 ribu tenaga kerja, percaya bahwa karyawan merupakan salah satu bagian terpenting komponen vital bagi kesuksesan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk di masa mendatang. Perseroan berkeyakinan bahwa setiap karyawan memiliki kapasitas untuk memberikan yang terbaik dan berkontribusi pada perusahaan dan bangsa.

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk akan terus berupaya meningkatkan hubungan baik dengan seluruh karyawan dan manajemen untuk meraih manfaat bersama. Perseroan juga akan melaksanakan program manajemen sumber daya manusia yang bertujuan meningkatkan produktivitas dan efisiensi untuk membantu seluruh divisi dalam mempertahankan pangsa pasar dan tingkat keuntungan dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif. Serangkaian program pelatihan akan diselenggarakan sepanjang tahun 2008, sementara managerial development program akan diperluas ke divisi lainnya mengikuti

keuksesan penyelenggaraan program ini di devisi minyak goreng dan margarin serta devisi penyedap makanan.

C. Visi dan Misi Perusahaan

Untuk mengelola dan mengembangkan perusahaan kedepan serta untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan dituangkan bersama dalam visi dan misi perusahaan:

1. Visi Perusahaan

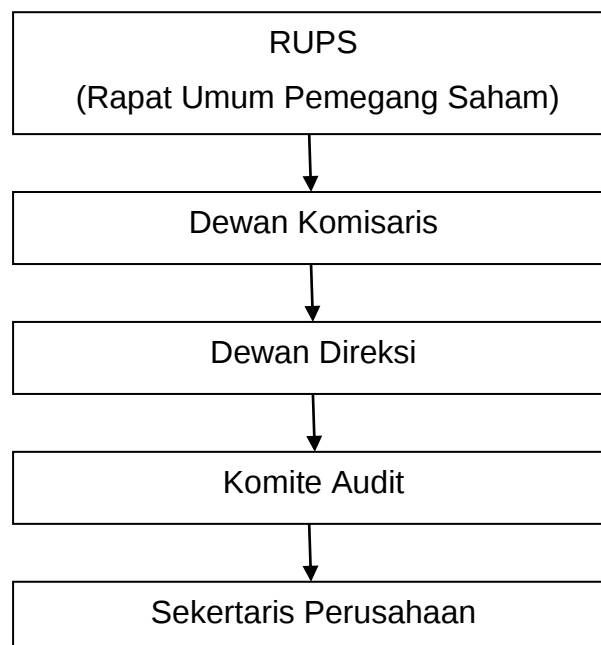
Menjadi perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan pangan dengan produk bermutu, berkualitas, aman untuk dikonsumsi dan menjadi pemimpin industri makanan, dengan senantiasa mengutamakan kepuasan konsumen, dan menjunjung tinggi kepercayaan para pemegang saham serta mitra kerja perusahaan.

2. Misi Perusahaan

- a. Menjadi perusahaan tradisional yang dapat membawa Indonesia dibidang industri makanan.
- b. Untuk menghasilkan kualitas tinggi, inovatif, dan terjangkau produk yang disukai oleh pelanggan.
- c. Untuk memberikan kontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat Indonesia dengan penekanan pada gizi.
- d. Untuk terus meningkatkan stakeholders value secara berkesinambungan.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan salah satu syarat yang sangat penting bagi sebuah perusahaan agar dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan, yaitu adanya struktur organisasi yang baik untuk menerangkan dengan sebaik-baiknya mengenai pelaku aktivitas perusahaan tersebut. Struktur organisasi yang baik dan disertai dengan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas kepada setiap personil atau karyawan dalam menjalankan kewajibannya merupakan bagian yang sangat penting bagi sebuah perusahaan agar berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan. Semakin besar suatu perusahaan, maka semakin kompleks struktur organisasi yang dibutuhkan dalam perusahaan adalah struktur organisasi yang sederhana.



Gambar 2. Struktur Organisasi PT. Indofood Sukses Makmur Tbk

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, memiliki ribuan karyawan yang tersebar dengan beberapa cabang perusahaan. Tugas dan tanggung jawab dari setiap bagian pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk adalah sebagai berikut:

a. RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham)

RUPS berada paling atas pada struktur organisasi perusahaan, biasanya diadakan setiap satu tahun sekali. Didalam rapat tersebut dewan komisaris berkewajiban memberikan laporan perihal jalannya perusahaan mulai dari tata usaha keuangan dari tahun buku yang lalu harus ditentukan dan disetujui.

b. Dewan Komisaris

Tugas utama dewan komisaris adalah mengawasi direksi dalam menjalankan kegiatan dan mengelola perusahaan. Sesuai dengan peraturan yang berlaku, dewan komisaris memiliki sepuluh anggota dewan direksi yang terdiri dari satu orang sebagai komisaris utama, enam anggota komisaris dan tiga anggota komisaris independent yang tidak terafiliasi dengan direksi dan dewan komisaris atau pemegang saham pengendali.

c. Dewan Direksi

Dewan direksi terdiri dari satu orang direktur utama, tiga orang wakil direktur utama dan enam orang direktur. Tugas utama dan direksi adalah menentukan usaha sebagai pimpinan umum dalam pengelola perusahaan, memegang kekuasaan secara penuh dan tanggung jawab

terhadap pengembangan perusahaan secara keseluruhan, menentukan kebijakan yang dilaksanakan perusahaan, melakukan penjadwalan seluruh kegiatan perusahaan. Tanggung jawab dari direksi adalah untuk mengelolah usaha perseroan sesuai anggaran dasar. Pada tahu 2006 mengevaluasi kinerja operasional dan keuangan perseroan, serta pertemuan informal juga dilaksanakan untuk membahas dan menyetujui hal-hal yang membutuhkan perhatian dengan segera.

d. Komite Audit

Dalam rangka memenuhi peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam dan LK) dan sejalan dengan semangat tata kelola perusahaan yang baik, dewan komisaris membentuk komite audit, komite audit dipimpin oleh seseorang komisaris independen dan dua professional independen yang memiliki kualifikasi dan pengalaman dalam bidang keuangan.

Komite audit bertanggung jawab langsung kepada dewan komisaris. Fungsi utama dari komite audit adalah membantu dewan komisaris untuk menjalankan peran pengendalian yang mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Memberikan saran kepada dewan komisaris atas laporan dan hal-hal yang disampaikan direksi.
- 2) Mengidentifikasi hal-hal yang harus ditindak lanjuti oleh dewan komisaris.

- 3) Melakukan tugas-tugas yang diberikan dan yang terkait dengan peran dewan komisaris dalam hal pengendalian.

Disamping itu, komite audit memberikan opini yang independen dan professional atas aspek-aspek kepatuhan, control, manajemen resiko serta aktivitas audit internal dan eksternal. Komite audit juga terlibat dalam pemilihan dan penunjukan auditor publik dengan mempertimbangkan independensi dan objektivitas dari para auditor.

e. Sekertaris Perusahaan

Sekretaris perusahaan berfungsi sebagai penghubung antara perseroan dengan institusi pasar modal, para pemegang saham, dan masyarakat. Sekretaris bertanggung jawab untuk memonitor kepatuhan terhadap peraturan dan ketentuan pasar modal.

E. Aspek Kegiatan Perusahaan

Berawal dari perusahaan mie instan, PT. Indofood Sukses Makmur Tbk secara progresif telah bertransformasi menjadi sebuah perusahaan *total food solution* dengan kegiatan operasional yang mencakup seluruh tahapan proses produksi makanan, mulai dari produksi dan pengolahan bahan baku hingga menjadi produk akhir yang terkemuka dalam industri makanan olahan di Indonesia. PT. Indofood Sukses Makmur Tbk didukung oleh sistem distribusi yang ekstensif sehingga produk-produknya dikenal diseluruh penjuru nusantara.

Perseroan mengoperasikan empat Kelompok Usaha Strategis (GRUP) yang saling melengkapi:

- a. Produk Konsumen Bermerek, memproduksi berbagai macam produk makanan dalam kemasan yang tercakup dalam Divisi Mie Instan penyedap makanan, Makanan Ringan serta Nutrisi dan Makanan Khusus. Dengan diakuisisinya PT. Indolacto (Indolacto) pada tahun 2008, Divisi Dairy merupakan segmen baru di Grup CBP yang akan memperkuat posisi grup CBP didukung oleh Divisi bumbu dan kemasan.
- b. Bogasari, memiliki kegiatan utama memproduksi tepung terigu, pasta dan biskuit. Kegiatan grup ini didukung oleh unit perkapalan.
- c. Agribisnis, kegiatan utama grup ini meliputi penelitian dan pengembangan, pembibitan kelapa sawit, pemuliaan, termasuk juga penyulingan *branding*, serta dengan pemasaran minyak goreng, margarin *shortening*. Di samping itu kegiatan usaha grup ini juga mencakup pemilihan dan pengolahan karet, bakso dan the.
- d. Distribusi, memiliki jaringan distribusi yang paling luas di Indonesia. Grup ini mendistribusikan hampir seluruh produk konsumen Indofood dan produk-produk pihak ketiga.

Warisan Indofood terbesar saat ini adalah kegiatan merek yang dimilikinya, bahkan banyak diantara merek tersebut melekat dihati masyarakat Indonesia selama bertahun-tahun. Ini termasuk beberapa merek mie instan (Indomie, Supermie, dan Sarimi), susu (Indomilk dan Cap Enak), tepung terigu (Segitiga Biru, Kunci Biru dan Cakra Kembar), minyak goreng (Bimoli), margarine (Simas Palmia). Meskipun menghadapi

kompetisi ketat, merek-merek ini tetap merupakan pemimpin pasar dimasing-masing segmennya atas produksinya yang berkualitas tinggi dan diterima dengan sangat baik oleh berbagai segmen pasar.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Biaya Kualitas Produk

Suatu produk yang berkualitas dapat dicapai apabila semua pihak dalam perusahaan dapat bekerja sama dengan baik menghindari kesalahan-kesalahan yang dapat merugikan kualitas produk yang dihasilkan, baik itu pada saat pemilihan pemasok, proses produksi sampai kepada proses pemasaran produk. Sementara itu seorang manajer tentu memerlukan suatu ukuran kualitas yang dapat dipercaya untuk yang membantu mereka memenuhi tujuan menghasilkan produk yang berkualitas. Langkah awal dari usaha ini adalah mengidentifikasikan dan mengukur besarnya apa yang disebut dengan biaya kualitas produk. Tujuan dari pengukuran biaya kualitas produk ini adalah untuk mengetahui berapa banyak pengeluaran perusahaan untuk menghasilkan produk yang berkualitas.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai biaya kualitas produk, hanya saja ada yang mengelompokkan dan menganalisisnya secara khusus dan ada juga yang tidak. Demikian pula yang terjadi pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. Pada perusahaan ini telah ada biaya kualitas produk secara khusus namun tidak seberapa.

Berikut di bawah ini penulis sajikan secara lengkap jumlah realisasi biaya kualitas produk pertahun yang terdapat di perusahaan PT. Indofood

Sukses Makmur Tbk selama kurang waktu lima (5) tahun terakhir yaitu dari tahun 2015-2019 dalam bentuk tabel :

Tabel 6. Biaya Kualitas Produk Pada PT. Indofood Sukses Makmur Pada Tahun 2015-2019 (Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Biaya Kualitas Produk (Rp)	Persentase (%)
2015	4.403.571	0
2016	4.709.317	6,94
2017	5.392.675	14,5
2018	5.075.789	-5,87
2019	5.709.565	12,48

Sumber: PT. Indofood Sukses Makmur Tbk 2019

Berdasarkan tabel 6. dilihat bahwa total biaya kualitas produk pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk terjadi fluktuatif. Pada tahun 2015 total biaya kualitas produk sebesar Rp. 4.403.517.000.000, pada tahun 2016 biaya kualitas produknya meningkat sebesar Rp. 4.709.317.000.000 atau 6,94%, dan pada tahun 2017 biaya kualitas produk kembali mengalami peningkatan sebesar Rp. 5.392.675.000.000 atau 14,5%, pada tahun 2018 biaya kualitas produk mengalami penurunan sebesar Rp. 5.075.789.000.000 atau -5,87%, kemudian pada tahun 2019 biaya kualitas produknya kembali meningkat sebesar Rp. 5.709.565.000.000 atau 12,48%, hal ini disebabkan karena adanya kenaikan gaji atau upah pada tenaga kerja yang terjun langsung pada bagian produksi.

B. Nilai Penjualan

Bagi perusahaan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diperoleh dipergunakan oleh perusahaan untuk membiayai segala kegiatannya maupun untuk mengembangkan usaha. Seperti telah diketahui bahwa tujuan utama suatu perusahaan beroperasi untuk memerlukan keuntungan. Hasil penjualan adalah suatu yang dilakukan manusia untuk menyampaikan suatu produknya.

Penjualan dapat menentukan hidup matinya perusahaan. Akan tetapi kegiatan yang lainnya tidak boleh diabaikan. Pentingnya penjualan bagi perusahaan adalah dapat menentukan mengalirnya barang-barang dan jasa ke tangan secara tepat dan cepat. Pada umumnya penjualan dilihat sebagai petugas menciptakan, mempromosikan, serta menyerahkan barang dan jasa ke konsumen dan dunia usaha. Oleh karena itu pentingnya peranan penjualan dalam dunia usaha maka PT. Indofood Sukses Makmur Tbk selalu mengutamakan penjualan dalam meningkatkan pendapatan bagi perusahaan.

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk selalu memperhatikan nilai penjualan yang dicapai dari satu periode ke periode berikutnya. Nilai penjualan secara singkat dapat ditentukan sebagai jumlah produk barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan guna memenuhi kebutuhan konsumen dan dapat disampaikan kepada konsumen melalui

proses pertukaran atau jual beli. Adapun penjelasan laporan tingkat nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.

**Tabel 7. Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur
Pada Tahun 2015-2019 (Dalam Jutaan Rupiah)**

Tahun	Nilai Penjualan (Rp)	Persentase(%)
2015	6.885.612	0
2016	7.168.040	4,10
2017	7.817.444	9,05
2018	7.237.120	-7,42
2019	8.489.356	17,30

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur Tbk 2019

Berdasarkan tabel 7, dapat dilihat bahwa nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk dari tahun 2015 sampai 2019 mengalami perubahan setiap tahunnya. Pada tahun 2015 nilai penjualan sebesar Rp. 6.885.612.000.000 mengalami peningkatan. Pada tahun 2016 nilai penjualan tetap meningkat sebesar Rp. 7.168.040.000.000 atau 4,10% dan begitu pula pada tahun 2017 nilai penjualan semakin meningkat sebesar Rp. 7.817.444.000.000 atau 9,05%, kemudian pada tahun 2018 nilai penjualan mengalami penurunan sebesar Rp. 7.237.120.000.000 atau -7,42% sedangkan pada tahun 2019 akan mengalami peningkatan sebesar Rp. 8.489.356.000.000 atau 17,30%, hal ini disebabkan karena perusahaan lebih meningkatkan kualitas produknya untuk memberikan kepuasan kepada konsumen terhadap suatu produk.

C. Uji Asumsi Klasik

Pengujian mengenai ada tidaknya pelanggaran asumsi-asumsi klasik yang merupakan dasar dalam model regresi linear.

a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan dengan menggunakan statistik Kolmogorov-Smirnov dan Saphiro Wilk dengan taraf signifikansi 0,05. Jika signifikansi yang dihasilkan $> 0,05$ maka distribusi residualnya normal. Begitu pula sebaliknya, jika signifikansi $< 0,05$ maka data tidak terdistribusi normal. Hal ini menunjukkan bahwa persamaan regresi untuk model dalam penelitian ini memiliki sebaran data yang normal.

Model penelitian dinyatakan telah memenuhi asumsi normalitas seperti terlihat pada tabel 8 sebagai berikut :

Tabel. 8 Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
nilai penjualan	.271	5	.200*	.915	5	.496

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

a. Pada kolom Kolmogorov-Smirnov untuk mengetahui signifikansi suatu data, dapat dilihat pada bagian sig atau signifikansi. Berdasarkan uji normalitas data Kolmogorov-Smirnov dapat diketahui bahwa nilai signifikansinya adalah $0.200 > 0.05$. Berdasarkan nilai signifikansi

tersebut dapat dikatakan bahwa hasil Kolmogorov-Smirnov menunjukkan data tersebut terdistribusi normal.

- b. Berdasarkan uji normalitas Shapiro Wilk dapat diketahui bahwa nilai signifikansinya adalah $0.496 > 0.05$ sehingga dapat dikatakan bahwa hasil uji Shapiro Wilk menunjukkan data tersebut terdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linear terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antara data yang ada pada variabel-variabel penelitian serta uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linear terdapat korelasi jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Pada pengujian ini digunakan uji *Durbin-Watson*

Tabel 9. Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted Square R	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	2.049

a. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Nilai Penjualan

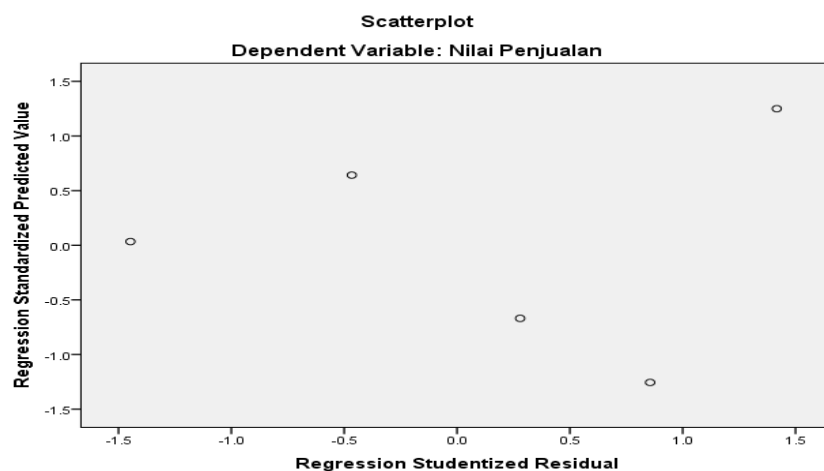
Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Berdasarkan tabel 9 hasil perhitungan didapatkan nilai DW sebesar 2.049 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel dengan menggunakan nilai signifikansi p value $> 0,05$ atau 5% dengan jumlah sampel 5 (n) dan jumlah variabel independent 1 (k=2).

c. Uji homoskedastisitas

Uji homoskedastisitas adalah yang terdapat pola tertentu pada gambar mengindikasikan tidak adanya gejala homoskedastisitas pada data penelitian:

Gambar 3. Uji homoskedastisitas



Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Berdasarkan hasil Uji homoskedastisitas diketahui bahwa data pada gambar 3. hasil perhitungan diketahui bahwa uji homoskedastisitas pola tertentu yang jelas, serta titik-titik menyebar secara acak di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y.

D. Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan

Berdasarkan hipotesis yang menyatakan bahwa biaya kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, dapat dibuktikan dalam menganalisis biaya kualitas produk (X) dan nilai penjualan (Y) dengan menggunakan data pada tabel berikut:

Tabel 10. Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan

Biaya Kualitas Produk (X)	Nilai Penjualan (Y)
4.403.517	6.885.612
4.709.317	7.168.040
5.392.675	7.817.444
5.075.789	7.237.120
5.709.565	8.489.356

Sumber Laporan Keuangan Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk

Berdasarkan tabel 10, dapat dianalisis dengan menggunakan metode yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi sederhana digunakan untuk menguji pengaruh antara satu variabel dependen dan satu variabel indevenden. Berikut hasil dari olahan SPSS 22, berdasarkan pada tabel 10, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 11. Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435	.247
Biaya Kualitas Produk	1.163	.224	.948	5.181	.014

a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Berdasarkan tabel 11, maka dapat dibuat persamaan regresi linear sederhana didapatkan nilai sebesar 1636406.072 dan nilai b sebesar

1.163, sehingga persamaan regresi linear sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = 1636406.072 + 1.163X$$

Hasil persamaan regresi tersebut diperoleh nilai konstanta sebesar 1636406.072. Hal ini berarti bila biaya kualitas produk sama dengan 0, maka nilai penjualan sebesar 1636406.072. Sedangkan koefisien regresi 1.163X, yang berarti bahwa setiap perubahan biaya kualitas produk sebesar Rp. 1, maka terjadi perubahan nilai penjualan sebesar Rp. 1.163.

2. Koefisien Korelasi

Koefisien korelasi adalah nilai yang menunjukkan kuat atau tidaknya hubungan linear antara dua variabel. Koefisien korelasi biasanya dilambangkan dengan huruf R dimana nilai R dapat bervariasi dari -1 sampai +1. Nilai R dengan mendekati -1 atau +1 menunjukkan ada hubungan antara dua variabel tersebut dan nilai R yang mendekati 0 mengindikasikan lemahnya hubungan antara dua variabel, untuk mengetahui seberapa besar angka koefisien korelasi, maka digunakan software SPSS Versi 22 dengan model *summary*, berdasarkan pada tabel 10, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 12. Perhitungan Koefisien Korelasi

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	.899	26.847	1	3	.014

a. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas Produk

Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Tabel 12, menggambarkan bahwa nilai koefisien korelasi menunjukkan 0,948 yang berarti hubungan kedua variabel (X) biaya kualitas produk ke variabel (Y) nilai penjualan adalah positif dan untuk melihat kriteria penilaian koefisien korelasi ang dimana nilai korelasi berada pada 0,80-1,000 berarti kedua variabel menunjukkan hubungan yang sangat kuat.

3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi yaitu variabel X variabel independen mempengaruhi variabel Y variabel dependen. Semakin besar koefisien determinasi menunjukkan baiknya kemampuan X menerangkan Y. Untuk menguji koefisien determinasi, berdasarkan pada tabel 10, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 13. Perhitungan Koefisien Determinasi

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	.899	26.847	1	3	.014

a. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas Produk

Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Tabel 13, dapat diketahui nilai *R Square* sebesar 0,899 nilai ini mengandung arti bahwa besarnya pengaruh biaya kualitas produk (X) Terhadap nilai penjualan (Y) sebesar 89,9% sedangkan 10,1% tingkat perolehan nilai penjualannya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4. Uji T

Uji T digunakan untuk mengetahui diterima tidaknya hipotesis. Adapun keputusan hasil pengujian terhadap hipotesis yang diajukan adalah bila nilai Sig. > dan α (0.05), maka keputusannya berarti variabel independen (Biaya Kualitas Produk) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Nilai Penjualan). Bila nilai Sig. < dari α (0.05), maka keputusannya berarti variabel independen (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Berikut adalah tabel hasil uji-t dengan menggunakan program SPSS 22, berdasarkan pada tabel 10, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 14. Uji T

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435
	Biaya Kualitas Produk	1.163	.224	.948	5.181
					.014

a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

Sumber Data : Hasil Perhitungan SPSS Versi 22

Berdasarkan hasil uji-t pada tabel 14, maka diperoleh signifikansi 0,014 dari kriteria signifikan $\alpha = 0,05$. Hasil tersebut menunjukkan nilai signifikan, yang signifikan, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan. Koefisien hasil uji t menunjukkan biaya kualitas produk signifikansi 0,014. Untuk t_{hitung} yang dihasilkan sebesar 5.181 sedangkan t_{tabel} adalah 3,182. Karena nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($5.181 > 3,182$), maka dapat disimpulkan

bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa Biaya Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Nilai Penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk diterima. Karena nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} .

E. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang telah dilakukan, maka dapat diketahui hasil penelitian tersebut melalui uji normalitas menunjukan bahwa pengujian tersebut berdistribusi normal dan adapun uji autokorelasi bahwa nilai autokorelasi adalah 2,049, dapat melakukan penelitian selanjutnya.

Hasil penelitian yang dilakukan biaya kualitas produk memiliki koefisien korelasi yang tergolong kuat. Hal ini bisa dilihat dari besarnya pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan yang ditunjukkan oleh koefisien determinasi diketahui nilai *R Square* sebesar 0,899 nilai ini mengandung arti bahwa besarnya pengaruh biaya kualitas produk (X) terhadap nilai penjualan (Y) sebesar 89,9% sedangkan 10,1% tingkat perolehan nilai penjualannya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($5.181 > 3,182$) dan nilai penjualan(Y) tingkat signifikan biaya kualitas produk (X) $0,014 < 0,05$ maka hipotesis yang menentukan biaya kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan diterima atau terbukti.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Rilla dan Erwin dengan judul pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan pada PT. Guardian Pratama tahun 2009 hasil penelitian menunjukkan berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan .memiliki kontribusi 95% terhadap penjualan dan 5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain selain biaya kualitas.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh biaya kualitas produk terhadap nilai penjualan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Nilai Penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.
2. Hipotesis yang menyatakan bahwa Biaya Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Nilai Penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. Terbukti atau diterima.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis mengajukan saran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan yaitu :

1. Bagi perusahaan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk diharapkan agar meningkatkan produktivitas dan efektivitas produksinya dan melakukan perbaikan mutu secara terus-menerus untuk dapat bersaing dan untuk meningkatkan nilai penjualan perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan agar mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel independen lain yang turut mempengaruhi biaya kualitas produk sehingga hasil yang diperoleh dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan bagi manajemen dalam peningkatan mutu produk perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri. 2009. *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Dr. Basu Swastha Dh., M.B.A. Yogyakarta.
- Assauri, Sofjan. 2009. *Manajemen Pemasaran Besar, Konsep dan Strategi*. Edisi Pertama. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Blocher. 2007. *Akutansi Biaya*. Edisi 2, Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Blocher dkk. 2005. *Akutansi Biaya*. Edisi 2. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Bustamin, B. 2013. *Akutansi Biaya*. Edisi 4, Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Carter dan Ursy. 2006. *Akutansi Biaya*. PT. Indeks. Jakarta.
- Garrison. 2006. *Akutansi Biaya*. Edisi 11. Buku 1. Terjemahan: Nuri Hinduan. Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen dan Mowen. 2013. *Akutansi Biaya*. PT. Indeks. Jakarta.
- Hansen, Don R., & Maryanne M. Mowen. 2009. *Akutansi Manajerial*. Buku 2. Edisi 8. Terjemahan Oleh Denny Arnos Kwary. Salemba Empat. Jakarta.
- Horgern. 2006. *Akutansi biaya*. Edisi 7. PT. Indeks Kelompok GRAMEDIA. Jakarta.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran (Sudut Pandang Asia)*. Indeks. Jakarta.
- Lukman. 2010. *Akutansi biaya*. Edisi 7. Jakarta: PT. Indeks Kelompok GRAMEDIA.
- Mathius, 2010. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Profitabilitas*. Majesty and Apartement Bandung.
- Mulyadi, 2008. *Sistem Akutansi*. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- McDaniel. 2001. *Pemasaran*, Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Nasution. 2010. *Akutansi biaya*. Edisi 7. PT. Indeks Kelompok GRAMEDIA. Jakarta.

- Rilla dan Erwin. 2009. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Penjualan*. Pada PT. Guardian Pratama.
- Ridwan dan Kuncoro, Engkos Achmad. 2008. *Akutansi Biaya*. Edisi 2, Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Syahrul, dan Nizar, Muhammad Afdi. 2000. *Kamus Istilah Akuntansi*, Balai Pusat. Jakarta.
- Supriyono. 2002. *Manajemen Biaya*. PT. Indeks. Jakarta.
- Subagyo. 2010. *Manajemen Penjualan*. PT. Indeks. Jakarta .
- Sugiyono. 2010. *Manajemen Penjualan*. PT. Indeks. Jakarta .
- 2013. *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Disahkan Oleh Basu. Yogyakarta.
- 2015. *Akutansi Biaya*. PT. Indeks. Jakarta.
- Swasta. 2004. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta.
- Swasta DH, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern* Liberty. Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy, 2002. *Manajemen Jasa*, Edisi II. Cetakan Ketiga, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Umar, 2013. *Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Nilai Penjualan*. Pada PT. Semen Tonasa. Pangkep.
- Winarno, Sigit dan Ismaya, Sujana. 2003. *Kamus Besar Ekonomi*. Pustaka Grafika. Bandung.
- Website :
www.idx.co.id
www.indofood.com
www.spssindonesia

LAMPIRAN

```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X
/SCATTERPLOT=(*ZPRED ,*SRESID)
/RESIDUALS DURBIN NORMPROB(ZRESID).

```

Regression

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Biaya Kualitas Produk ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	.899	26.847	1	3	.014	2.049

a. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Nilai Penjualan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1470183045291 .768	1	1470183045291 .768	26.847	.014 ^b
	Residual	164284834087. 432	3	54761611362.4 77		
	Total	1634467879379 .200	4			

a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

b. Predictors: (Constant), Biaya Kualitas Produk

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435	.247
	Biaya Kualitas Produk	1.163	.224	.948	5.181	.014

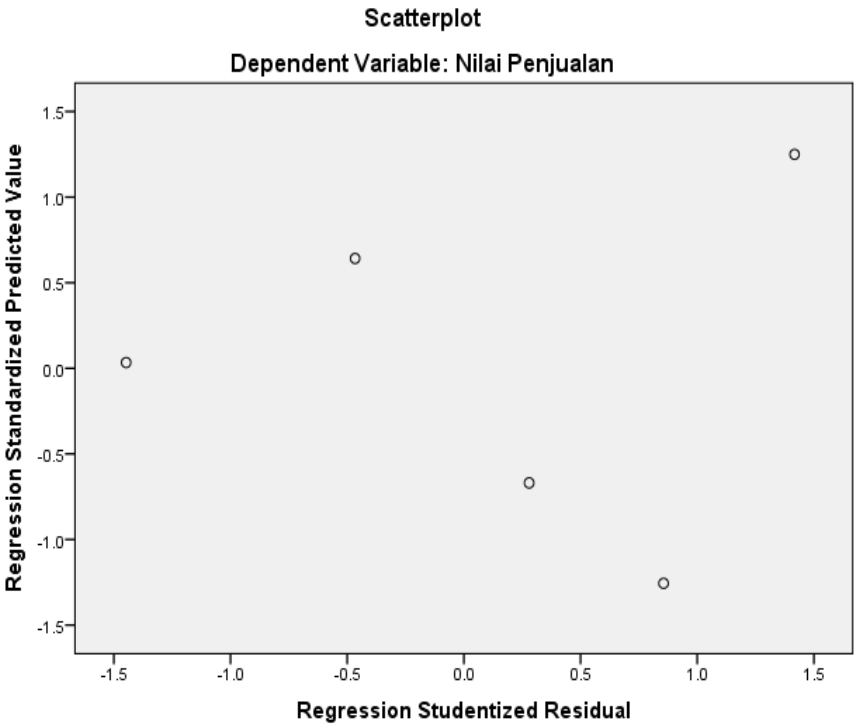
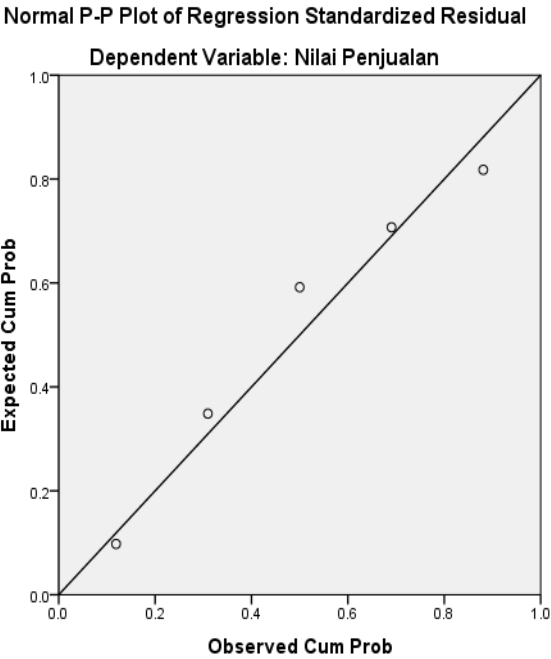
a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	6758091.00	8277142.00	7519514.40	606255.525	5
Std. Predicted Value	-1.256	1.250	.000	1.000	5
Standard Error of Predicted Value	104728.023	180409.281	144892.442	33742.127	5
Adjusted Predicted Value	6571251.00	7971221.00	7439132.42	601909.704	5
Residual	-302883.844	212213.828	.000	202660.328	5
Std. Residual	-1.294	.907	.000	.866	5
Stud. Residual	-1.447	1.417	.128	1.123	5
Deleted Residual	-378740.000	518134.906	80381.983	354167.523	5
Stud. Deleted Residual	-2.151	2.012	.100	1.540	5
Mahal. Distance	.001	1.577	.800	.724	5
Cook's Distance	.018	1.447	.462	.589	5
Centered Leverage Value	.000	.394	.200	.181	5

a. Dependent Variable: Nilai Penjualan

Charts



REGRESSION
 /MISSING LISTWISE
 /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA CHANGE
 /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
 /NOORIGIN
 /DEPENDENT Y
 /METHOD=ENTER X.

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Biaya kualitas produk ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Nilai penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	.899	26.847	1	3	.014

a. Predictors: (Constant), Biaya kualitas produk

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1470183045291.769	1	1470183045291.769	26.847	.014 ^b
	Residual	164284834087.432	3	54761611362.477		
	Total	1634467879379.200	4			

a. Dependent Variable: Nilai penjualan

b. Predictors: (Constant), Biaya kualitas produk

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435	.247
Biaya kualitas produk	1.163	.224	.948	5.181	.014

a. Dependent Variable: Nilai penjualan

HASIL OLAH DATA ASUMSI KLASIK UJI AUTO KORELASI

REGRESSION

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT y
/METHOD=ENTER x
/RESIDUALS DURBIN.

Regression

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	biaya kualitas produk ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: nilai penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	2.049

a. Predictors: (Constant), biaya kualitas produk

b. Dependent Variable: nilai penjualan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1470183045291.768	1	1470183045291.768	26.847	.014 ^b
	Residual	164284834087.432	3	54761611362.477		
	Total	1634467879379.200	4			

a. Dependent Variable: nilai penjualan

b. Predictors: (Constant), biaya kualitas produk

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435	.247
	biaya kualitas produk	1.163	.224	.948	5.181	.014

a. Dependent Variable: nilai penjualan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	6758091.00	8277142.00	7519514.40	606255.525	5
Residual	-302883.844	212213.828	.000	202660.328	5
Std. Predicted Value	-1.256	1.250	.000	1.000	5
Std. Residual	-1.294	.907	.000	.866	5

a. Dependent Variable: nilai penjualan

UJI NORMALITAS

EXAMINE VARIABLES=y
 /PLOT BOXPLOT STEMLEAF HISTOGRAM NPLOT
 /COMPARE GROUPS
 /STATISTICS DESCRIPTIVES
 /CINTERVAL 95
 /MISSING LISTWISE
 /NOTOTAL.

Explore**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
nilai penjualan	5	100.0%	0	0.0%	5	100.0%

Descriptives

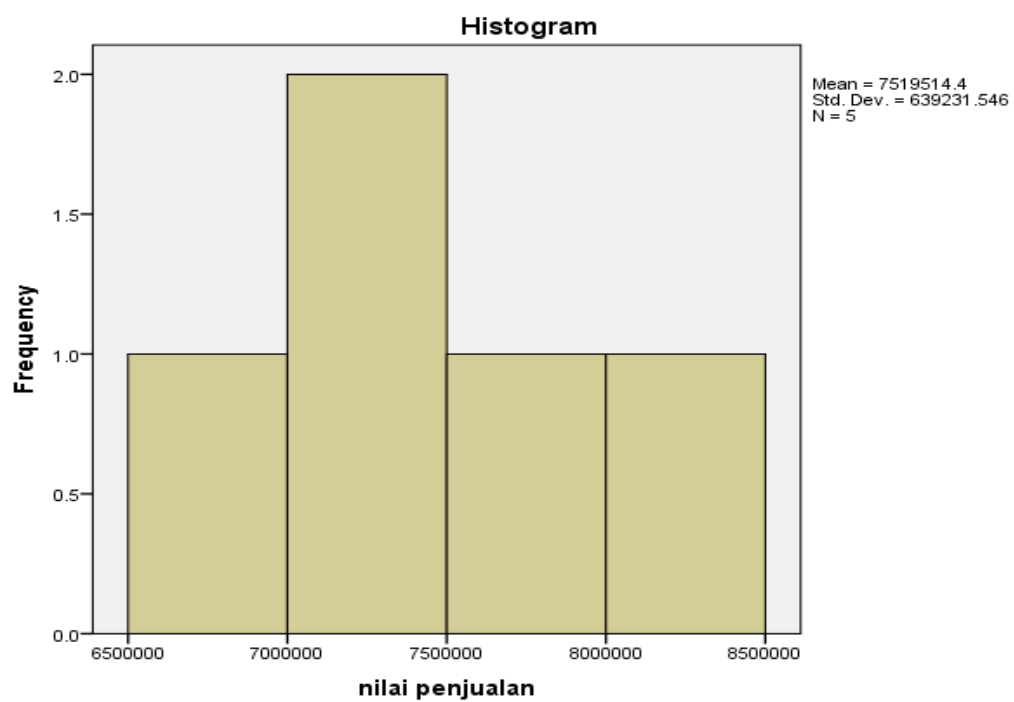
		Statistic	Std. Error
nilai penjualan	Mean	7519514.40	285873.038
	95% Confidence Interval for Mean	6725803.60	
	Lower Bound	8313225.20	
	Upper Bound		
	5% Trimmed Mean	7500851.11	
	Median	7237120.00	
	Variance	408616969844.800	
	Std. Deviation	639231.546	
	Minimum	6885612	
	Maximum	8489356	
	Range	1603744	
	Interquartile Range	1126574	
	Skewness	.986	.913
	Kurtosis	.053	2.000

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
nilai penjualan	.271	5	.200*	.915	5	.496

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction



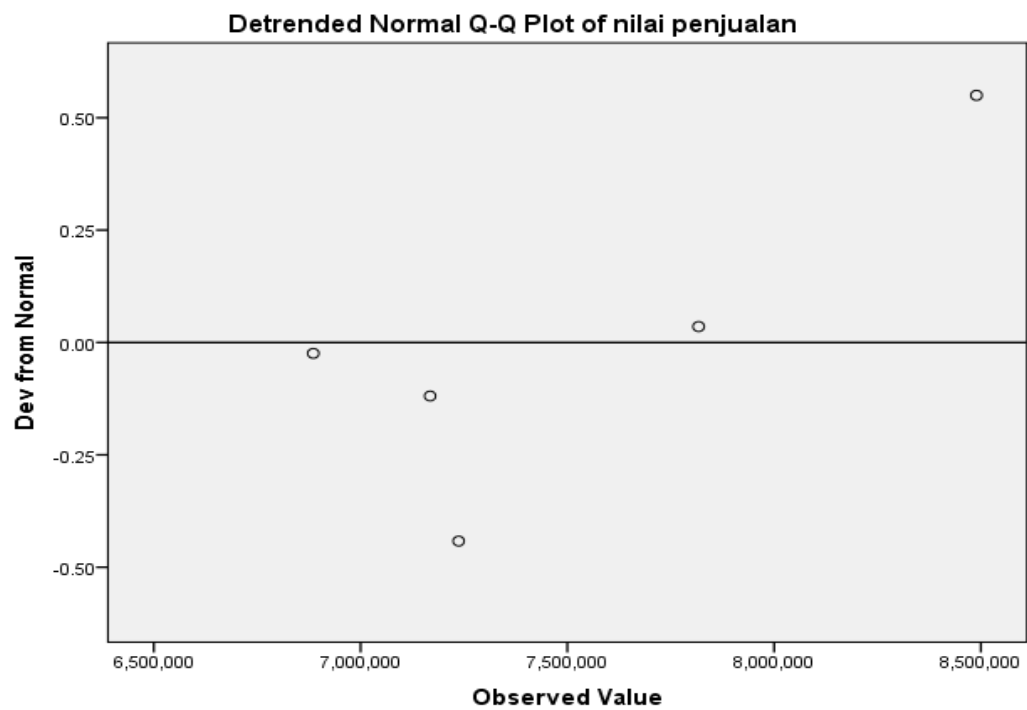
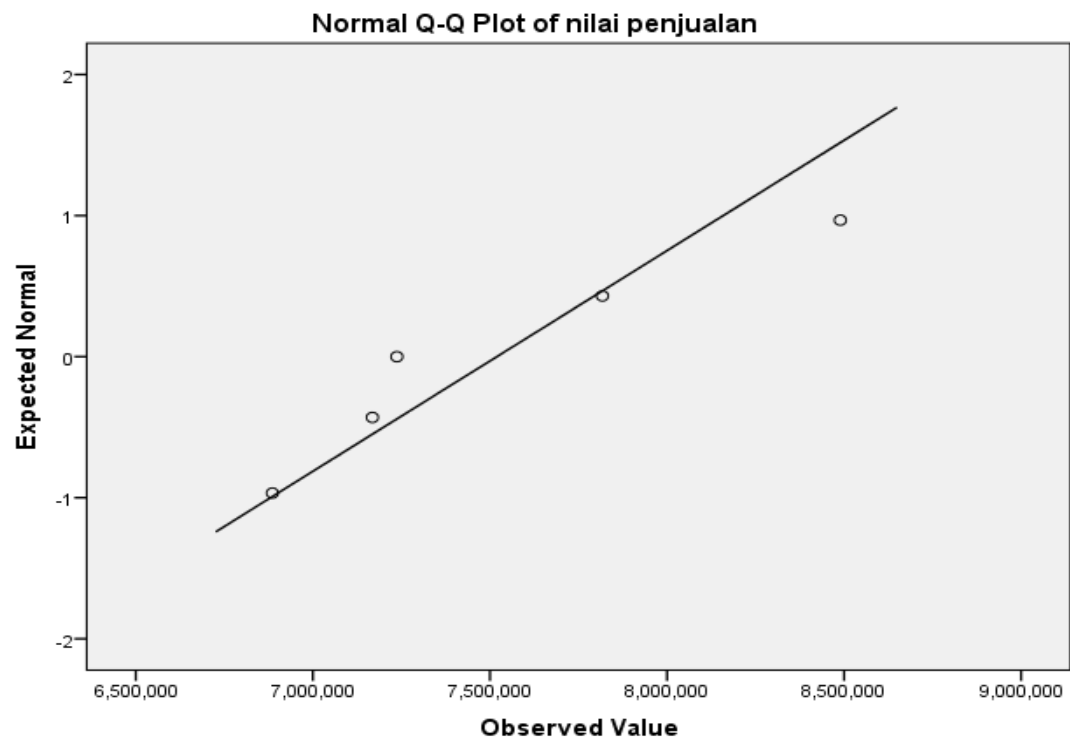
nilai penjualan Stem-and-Leaf Plot

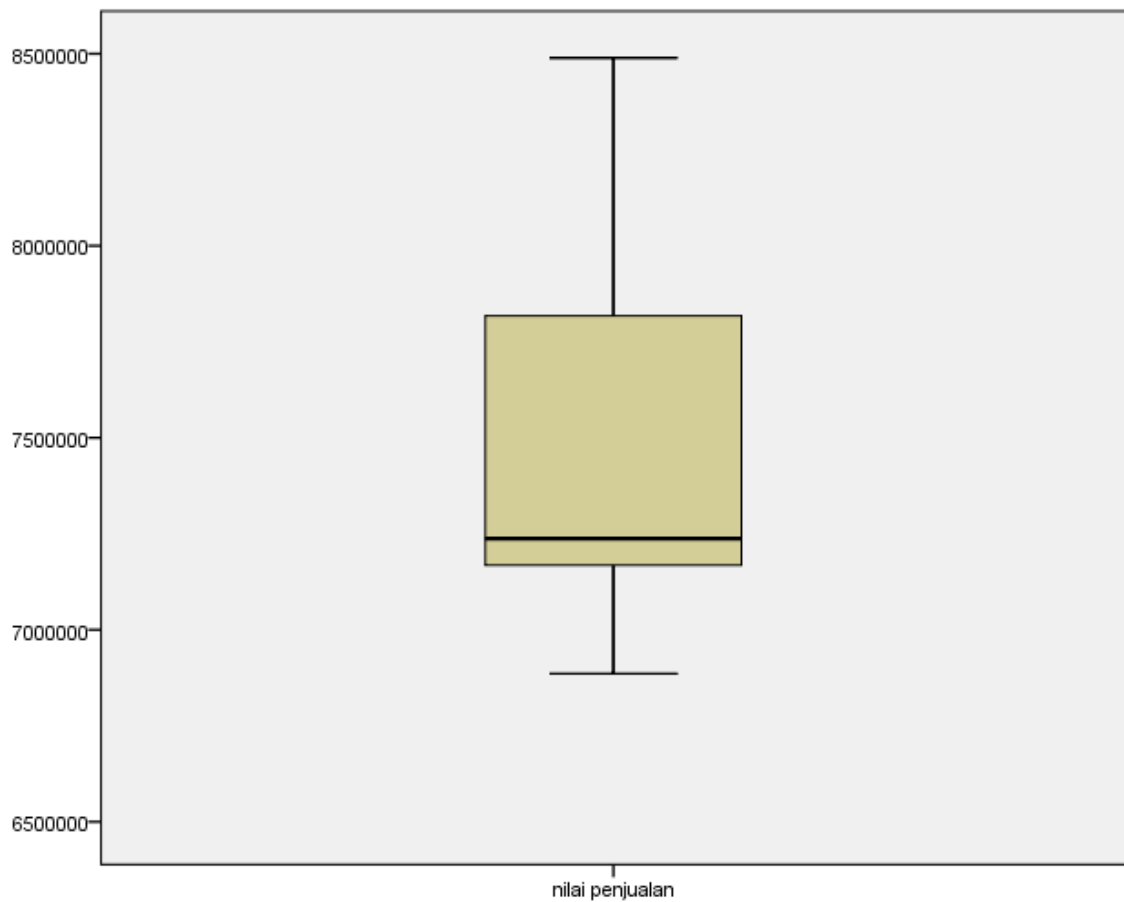
Frequency Stem & Leaf

1.00 6 . 8
3.00 7 . 128
1.00 8 . 4

Stem width: 1000000

Each leaf: 1 case(s)





UJI HOMOSKEDASTISITAS

```

REGRESSION
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT y
  /METHOD=ENTER x
  /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)
  /RESIDUALS DURBIN.

```

Regression

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	biaya kualitas produk ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: nilai penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.948 ^a	.899	.866	234011.990	2.049

a. Predictors: (Constant), biaya kualitas produk

b. Dependent Variable: nilai penjualan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1470183045291.768	1	1470183045291.768	26.847	.014 ^b
	Residual	164284834087.432	3	54761611362.477		
	Total	1634467879379.200	4			

a. Dependent Variable: nilai penjualan

b. Predictors: (Constant), biaya kualitas produk

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1636406.072	1140239.881		1.435	.247
	biaya kualitas produk	1.163	.224	.948	5.181	.014

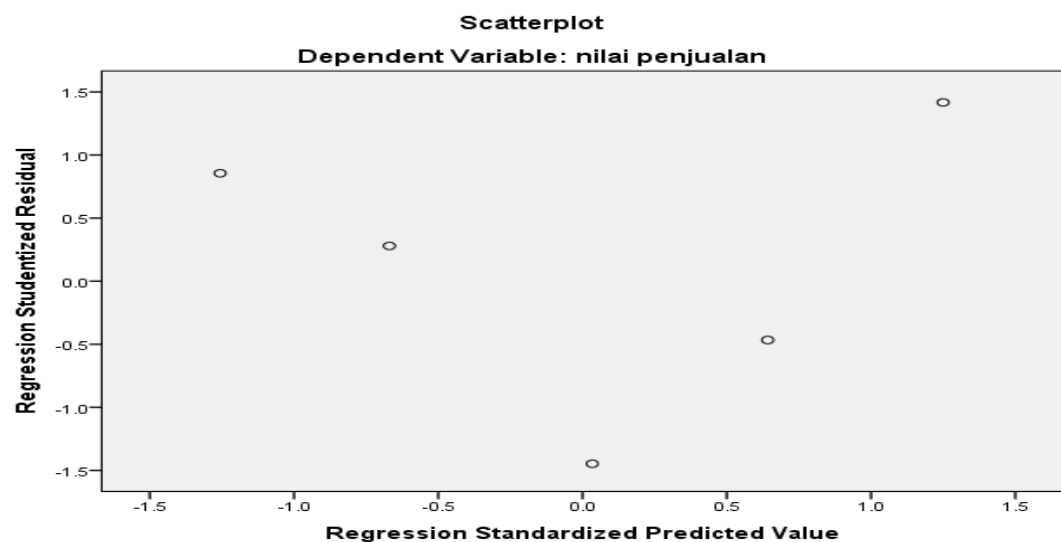
a. Dependent Variable: nilai penjualan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	6758091.00	8277142.00	7519514.40	606255.525	5
Std. Predicted Value	-1.256	1.250	.000	1.000	5
Standard Error of Predicted Value	104728.023	180409.281	144892.442	33742.127	5
Adjusted Predicted Value	6571251.00	7971221.00	7439132.42	601909.704	5
Residual	-302883.844	212213.828	.000	202660.328	5
Std. Residual	-1.294	.907	.000	.866	5
Stud. Residual	-1.447	1.417	.128	1.123	5
Deleted Residual	-378740.000	518134.906	80381.983	354167.523	5
Stud. Deleted Residual	-2.151	2.012	.100	1.540	5
Mahal. Distance	.001	1.577	.800	.724	5
Cook's Distance	.018	1.447	.462	.589	5
Centered Leverage Value	.000	.394	.200	.181	5

a. Dependent Variable: nilai penjualan

Charts



The original consolidated financial statements included herein
are in Indonesian language.

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
DAN ENTITAS ANAKNYA
CATATAN ATAS LAPORAN
KEUANGAN KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2015-2019 dan
Untuk Tahun yang Berakhir
pada Tanggal Tersebut
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,
Kecuali Dinyatakan Lain)

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
AND ITS SUBSIDIARIES
NOTES TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS
As of December 31, 2019 and

For the Year then Ended
(Expressed in Millions of Rupiah,
Unless Otherwise Stated)

Tahun yang berakhir pada tanggal
31 Desember/
For the year ended December 31,

	2015	2016	2017	2018	2019
BIAYA PENCEGAHAN:					
Engineering	50.132	100.232	250.654	200.443	300.865
Pelatihan	150.122	160.222	180.644	170.433	190.855
Perekrutan	180.123	190.223	210.644	200.434	220.856
Audit kualitas	200.125	210.225	230.647	220.436	240.858
Analisis desain	150.127	160.227	180.649	170.438	190.850
Tingkat kualitas	150.129	160.229	180.631	170.430	190.863
Riset pemasaran	190.130	200.230	220.652	210.441	230.864
Sertifikasi supplier	130.131	140.231	160.653	150.442	170.864
TOTAL BIAYA PENCEGAHAAN	1.201.019	1.321.819	1.615.148	1.493.487	1.736.875
BIAYA PENILAIAN:					
Inspeksi bahan baku	100.131	110.231	130.643	120.432	140.854
Inspeksi pengemasan	200.121	200.221	220.633	210.422	230.844
Penerimaan produk	100.112	100.212	120.634	110.423	130.845
Penerimaan proses	200.124	220.224	240.636	230.425	250.847
Pengujian lapangan	100.128	110.228	130.638	120.427	140.841
Verifikasi supplier secara kontinyu	300.129	303.229	305.620	304.420	306.832
Inspeksi prototype	150.131	160.231	180.642	170.430	190.833
TOTAL BIAYA PENILAIAN	1.150.876	1.204.576	1.329.446	1.266.979	1.391.896
BIAYA KEGAGALAN INTERNAL:					
Bahansisa	50.130	60.230	80.632	70.421	90.843
Pengerjaan kembali	200.120	210.220	230.622	220.411	240.833
Waktu tunda	200.111	210.211	230.623	220.412	240.834
Penginspeksian kembali	100.123	110.223	130.625	120.414	140.834
Pengujian kembali	150.127	160.227	180.627	170.416	190.836
Perubahan desain	150.128	160.228	180.629	170.410	190.839
Perbaikan	200.130	210.230	230.631	220.420	240.822
TOTAL BIAYA KEGAGALAN INTERNAL	1.050.869	1.121.569	1.264.389	1.192.904	1.335.841
BIAYA KEGAGALAN EKSTERNAL:					
Hilangnya penjualan	100.129	110.229	130.621	120.410	140.832
Retur/pengurangan harga	200.119	210.219	230.611	220.400	240.822
Utang produk	200.110	210.210	230.612	220.401	240.823
Penyesuaian keluhan	100.122	110.222	130.614	120.403	140.823
Penarikan kembali	300.136	310.236	330.616	320.405	340.825
Ketidakpercayaan pelanggan	100.137	110.237	130.618	120.400	140.828
TOTAL BIAYA KEGAGALAN EKSTERNAL	1.000.753	1.06.353	1.183.692	1.122.419	1.244.953
TOTAL BIAYA KUALITAS	4.403.517	4.709.371	5.392.675	5.075.789	5.709.565

The original consolidated financial statements included herein
are in Indonesian language

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
DAN ENTITAS ANAKNYA
CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2015 dan
untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal
Tersebut
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,
Kecuali Dinyatakan Lain)**

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
AND ITS SUBSIDIARIES
NOTES TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS
for the December 31, 2015 and
for the Year Then Ended
(Expressed in Millions of Rupiah,
Unless Otherwise Stated)**

**NILAI PENJUALAN DAN DISTRIBUSI, BEBAN
UMUM DAN ADMINISTRASI, PENGHASILAN
OPERASI LAIN DAN BEBAN OPERASI LAIN**

**SALES VALUE AND DISTRIBUTION
EXPENSES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE
EXPENSES, OTHER OPERATING INCOME AND
OTHER OPERATING EXPENSES**

	31 Desember 2016/ December 31, 2015	31 Desember 2014 (Disajikan Kembali)/ December 31, 2014 (As Restated)	
Nilai Penjualan dan Distribusi			<i>Selling and Distribution Expenses</i>
Pengangkutan dan penanganan	2.168.488	2.119.527	<i>Freight and handling</i>
Iklan dan promosi	1.464.951	1.305.360	<i>Advertising and promotions</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.245.549	1.070.543	<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Distribusi	538.190	532.240	<i>Distribution</i>
Sewa dan penyusutan	312.670	262.394	<i>Rental and depreciation</i>
Barang rusak	294.587	223.836	<i>Bad goods</i>
Biaya <i>outsourcing</i>	256.357	208.674	<i>Outsourcing expenses</i>
Perjalanan dinas dan transportasi	98.982	89.444	<i>Business travelling and transportation</i>
Perbaikan dan pemeliharaan	97.987	95.636	<i>Repairs and maintenance</i>
Pajak ekspor, administrasi ekspor, pajak lainnya dan penjaminan	50.844	47.389	<i>Export tax, export administration, other tax and licenses</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	357.007	286.351	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Nilai Penjualan dan Distribusi	6.885.612	6.241.394	Total Sales Value and Distribution Expenses
Beban Umum dan Administrasi			<i>General and Administrative Expenses</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.958.927	2.153.490	<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Tanggung jawab sosial perusahaan dan Sumbangan	313.685	438.633	<i>Corporate social responsibility and donations</i>
Sewa dan penyusutan	291.112	285.470	<i>Rental and depreciation</i>
Jamuan, representasi dan biaya direksi	171.148	215.754	<i>Entertainment, representation and directors' fee</i>
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	152.067	150.086	<i>Utilities, repairs and maintenance</i>
Hubungan investor dan masyarakat	91.712	90.580	<i>Investor and public relations</i>
Jasa tenaga ahli	85.097	130.761	<i>Professional fees</i>
Biaya <i>outsourcing</i>	77.382	58.656	<i>Outsourcing expenses</i>
Pajak dan penjaminan	76.700	61.584	<i>Taxes and license</i>
Perjalanan dinas dan transportasi	75.404	101.195	<i>Business travelling and transportation</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	202.203	214.999	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Beban Umum dan Administrasi	3.495.437	3.902.208	Total General and Administrative Expenses
Penghasilan Operasi Lain			<i>Other Operating Income</i>
Penghasilan royalti dan teknis	252.089	256.673	<i>Royalty and technical income</i>
Laba neto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi	243.507	80.453	<i>Net gains on foreign exchange difference from operating activities</i>
Penjualan barang bekas	94.059	82.895	<i>Sale of scrap materials</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	269.517	306.983	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Penghasilan Operasi Lain	859.172	727.004	Total Other Operating Income
Beban Operasi Lain			<i>Other Operating Expenses</i>
Amortisasi aset tak berwujud	133.238	133.238	<i>Amortization of intangible asset</i>
Penyisihan atas penurunan nilai piutang plasma	92.894	101.169	<i>Allowance for impairment of plasma receivables</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	147.154	158.210	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Beban Operasi Lain	373.286	392.617	Total Other Operating Expenses

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir merupakan bagian
yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara
keseluruhan

The accompanying notes to the consolidated financial statements form an
integral part of these consolidated financial statements

The original consolidated financial statements included herein
are in Indonesian language.

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
DAN ENTITAS ANAKNYA
CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2016 dan
Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal Tersebut
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,
Kecuali Dinyatakan Lain)**

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
AND ITS SUBSIDIARIES
NOTES TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS
As of December 31, 2016 and
For the Year then Ended
(Expressed in Millions of Rupiah,
Unless Otherwise Stated)**

**NILAI PENJUALAN DAN DISTRIBUSI, BEBAN
UMUM DAN ADMINISTRASI, PENGHASILAN
OPERASI LAIN DAN BEBAN OPERASI LAIN**

**SALES VALUE AND DISTRIBUTION EXPENSES,
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES,
OTHER OPERATING INCOME AND OTHER
OPERATING EXPENSES**

Tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember/ For the year ended December 31,				
	2016	2015	2014	
Nilai Penjualan dan Distribusi				<i>Selling and Distribution Expenses</i>
Pengangkutan dan penanganan	2.051.347	2.168.488	2.119.527	<i>Freight and handling</i>
Iklan dan promosi	1.642.629	1.464.951	1.305.360	<i>Advertising and promotions</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja				<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Karyawan	1.347.417	1.245.549	1.070.543	<i>Distribution</i>
Distribusi	645.742	536.190	532.240	<i>Outsourcing</i>
Outsourcing	351.915	256.357	208.674	<i>Rental and depreciation</i>
Sewa dan penyusutan	325.082	312.670	262.394	<i>Bad goods</i>
Barang rusak	249.144	294.567	223.836	<i>Business travelling and transportation</i>
Perjalanan dinas dan transportasi	97.634	98.982	89.444	<i>Repairs and maintenance</i>
Perbaikan dan pemeliharaan	106.766	97.987	95.636	<i>Export tax, export administration, other tax and licenses</i>
Pajak ekspor, administrasi ekspor, pajak lainnya dan perijinan	54.990	50.844	47.389	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	295.374	357.007	286.351	<i>Total Sales Value and Distribution Expenses</i>
Total Nilai Penjualan dan Distribusi	7.168.040	6.885.612	6.241.394	<i>General and Administrative Expenses</i>
Beban Umum dan Administrasi				<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja	2.365.045	1.958.927	2.153.490	<i>Rental and depreciation</i>
Karyawan	317.001	291.112	285.470	<i>Corporate social responsibility and donations</i>
Sewa dan penyusutan	272.091	313.685	439.633	<i>Entertainment, representation and directors' fee</i>
Tanggung jawab sosial perusahaan dan sumbangan				<i>Outsourcing</i>
Jamuan, representasi dan biaya	187.546	171.148	215.754	<i>Utilities, repairs and maintenance</i>
Direksi	119.277	77.382	58.656	<i>Investor and public relations</i>
Outsourcing	147.818	152.067	150.086	<i>Professional fees</i>
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	99.357	91.712	90.580	<i>Taxes and license</i>
Hubungan investor dan masyarakat	86.106	85.097	130.761	<i>Business travelling and transportation</i>
Jasa tenaga ahli	101.025	76.700	61.584	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Pajak dan perijinan	100.955	75.404	101.195	<i>Total General and Administrative Expenses</i>
Perjalanan dinas dan transportasi				<i>Other Operating Income</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	192.676	202.203	214.999	<i>Royalty and technical income (Note 33)</i>
Total Beban Umum dan Administrasi	3.988.897	3.495.437	3.902.208	<i>Sale of scrap materials</i>
Penghasilan Operasi Lain				<i>Net gains on foreign exchange difference from operating activities</i>
Penghasilan royalti dan teknis (Catatan 33)	175.385	252.089	256.673	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Penjualan barang bekas	155.336	94.059	82.895	<i>Total Other Operating Income</i>
Laba netto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi	-	243.507	80.453	<i>Other Operating Expenses</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	311.647	269.517	306.983	<i>Impairment loss of intangible assets (Note 14)</i>
Total Penghasilan Operasi Lain	642.368	859.172	727.004	<i>Net losses on foreign exchange difference from operating activities</i>
Beban Operasi Lain				<i>Amortization of intangible assets (Note 14)</i>
Rugi penurunan nilai aset tak berwujud (Catatan 14)	165.000	-	-	<i>Allowance for impairment of plasma receivables</i>
Rugi netto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi	102.381	-	-	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Amortisasi aset tak berwujud (Catatan 14)	133.238	133.238	133.238	<i>Total Other Operating Expenses</i>
Penyisihan atas penurunan nilai piutang plasma	41.042	92.894	101.169	
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	187.203	147.154	158.210	
Total Beban Operasi Lain	628.864	373.286	392.617	

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir merupakan bagian
yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara
keseluruhan

The accompanying notes to the consolidated financial statements form an
integral part of these consolidated financial statements

The original consolidated financial statements included herein
are in Indonesian language.

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
DAN ENTITAS ANAKNYA
CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2017 dan
untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal
Tersebut
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,
Kecuali Dinyatakan Lain)

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
AND ITS SUBSIDIARIES
NOTES TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS
for the December 31, 2015 and
for the Year Then Ended
(Expressed in Millions of Rupiah,
Unless Otherwise Stated)

NILAI PENJUALAN DAN DISTRIBUSI, BEBAN UMUM DAN ADMINISTRASI, PENGHASILAN OPERASI LAIN DAN BEBAN OPERASI LAIN		SALES VALUE AND DISTRIBUTION EXPENSES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES, OTHER OPERATING INCOME AND OTHER OPERATING EXPENSES	
Tahun yang berakhir pada Tanggal 31 Desember For the year ended December 31,			
	2017	2016	
Nilai Penjualan dan Distribusi			Selling and Distribution Expenses
Pengangkutan dan penanganan ikan dan promosi	2.418.973	2.051.347	Freight and handling
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.552.179	1.642.629	Advertising and promotions
Distribusi	1.428.406	1.347.417	Salaries, wages and employee benefits
Outsourcing	480.805	645.742	Distribution
Barang rusak	447.804	351.915	Outsourcing
Sewa dan penyusutan	428.500	249.144	Bad goods
Perjalanan dinas dan transportasi	386.009	325.082	Rental and depreciation
Perbaikan dan pemeliharaan	115.262	97.634	Business travel and transportation
Pajak ekspor, administrasi ekspor, pajak lainnya dan perijinan	103.873	106.766	Repair and Maintenance
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	98.807	54.990	Export tax, export administration, other tax and licenses
Total Nilai Penjualan dan Distribusi	7.817.444	7.168.040	Total Sales Value and Distribution Expenses
Beban Umum dan Administrasi			General and Administrative Expenses
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	2.552.326	2.365.045	Salaries, wages and employee benefits
Sewa dan penyusutan	359.780	317.001	Rental and depreciation
Tanggung jawab sosial perusahaan, sumbangan, representasi, jamuan, dan biaya direksi			Corporate social responsibility, donations, representation, entertainment, representation and directors' fee
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	305.799	459.637	Utilities, repairs and maintenance
Outsourcing	136.633	147.818	Outsourcing
Pajak dan perijinan	128.815	119.277	Tax and Licenses
Perjalanan dinas dan transportasi	119.107	101.025	Business travel and transportation
Hubungan investor dan masyarakat	100.756	100.965	Investor and public relations
Jasa tenaga ahli	75.161	99.357	Professional fees
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	87.219	86.106	Others (each below Rp50,000)
Total Beban Umum dan Administrasi	204.355	192.676	Total General and Administrative Expenses
Penghasilan Operasi Lain	4.070.161	3.988.897	Other Operating Income
Penghasilan royalti dan teknis	250.538	175.385	Royalty and technical income
Penjualan barang bekas	176.191	155.336	Sale of scrap materials
Laba neto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi dan lainnya	152.486	-	Net gains on foreign exchange difference from operating activities and others
Laba neto dari penjualan aset dan Persediaan	64.039	14.882	Net gain on disposal of assets and inventories
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	245.009	296.785	Others (each below Rp25,000)
Total Penghasilan Operasi Lain	888.863	642.368	Total Other Operating Income
Beban Operasi Lain			Other Operating Expenses
Rugi penurunan nilai aset tak berwujud (Catatan 14)	366.619	165.000	Impairment loss of intangible assets (Note 14)
Amortisasi aset tak berwujud	133.238	133.238	Amortization of intangible assets
Penyisihan atas piutang plasma	24.214	41.042	Allowance for doubtful plasma receivable
Rugi neto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi	-	102.381	Net losses on foreign exchange difference from operating activities
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	178.541	187.203	Others (each below Rp25,000)
Total Beban Operasi Lain	702.612	628.864	Total Other Operating Expenses

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan

The accompanying notes to the consolidated financial statements form an integral part of these consolidated financial statements.

The original consolidated financial statements included herein are in Indonesian language.

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2018 dan Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal Tersebut (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain)

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk AND ITS SUBSIDIARIES NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS
As of December 31, 2018 and For the Year then Ended (Expressed in Millions of Rupiah, Unless Otherwise Stated)

NILAI PENJUALAN DAN DISTRIBUSI, BEBAN UMUM DAN ADMINISTRASI, PENGHASILAN OPERASI LAIN DAN BEBAN OPERASI LAIN

SALES VALUE AND DISTRIBUTION EXPENSES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES, OTHER OPERATING INCOME AND OTHER OPERATING EXPENSES

	Tahun yang berakhir pada Tanggal 31 Desember/ For the year ended December 31,		
	2018	2017 (Disajikan Kembali/ As Restated)	
Nilai Penjualan dan Distribusi			<i>Selling and Distribution Expenses</i>
Pengangkutan dan penanganan	2.243.287	2.418.973	<i>Freight and handling</i>
Iklan dan promosi	1.448.701	1.552.179	<i>Advertising and promotions</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.353.392	1.428.406	<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Barang rusak	361.334	480.865	<i>Bad goods</i>
Outsourcing	409.954	447.884	<i>Outsourcing</i>
Distribusi	505.325	428.500	<i>Distribution</i>
Sewa dan penyusutan	355.136	386.009	<i>Rental and depreciation</i>
Perjalanan dinas dan transportasi	105.417	115.262	<i>Business travel and transportations</i>
Perbaikan dan pemeliharaan	102.809	103.873	<i>Repair and Maintenance</i>
Pajak ekspor, administrasi ekspor, pajak lainnya dan perijinan	62.482	98.807	<i>Export tax, export administration, other tax and licenses</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	289.283	356.686	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Nilai Penjualan dan Distribusi	7.237.120	7.817.444	Total Sales Value and Distribution Expenses
Beban Umum dan Administrasi			<i>General and Administrative Expenses</i>
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	2.552.326	2.637.762	<i>Salaries, wages and employee benefits</i>
Tanggung jawab sosial perusahaan, sumbangan, representasi, jamuan, dan biaya direksi	305.799	507.383	<i>Corporate social responsibility, donations, representation, entertainment, representation and directors' fee</i>
Sewa dan penyusutan	359.780	369.536	<i>Rental and depreciation</i>
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	136.833	190.990	<i>Utilities, repairs and maintenance</i>
Outsourcing	128.815	156.685	<i>Outsourcing</i>
Hubungan investor dan masyarakat	75.161	104.967	<i>Investor and public relations</i>
Perjalanan dinas dan transportasi	100.756	111.445	<i>Business travel and transportations</i>
Pajak dan perijinan	119.107	99.768	<i>Tax and Licenses</i>
Jasa tenaga ahli	87.219	77.602	<i>Technical expense</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	204.355	210.141	<i>Others (each below Rp50,000)</i>
Total Beban Umum dan Administrasi	4.070.151	4.466.279	Total General and Administrative Expenses
Penghasilan Operasi Lain			<i>Other Operating Income</i>
Penghasilan royalti dan teknis	250.538	285.921	<i>Royalty and technical income</i>
Penjualan barang bekas	176.191	187.878	<i>Sale of scrap materials</i>
Laba netto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi dan lainnya	152.486	441.135	<i>Net gains on foreign exchange difference from operating activities and others</i>
Penyesuaian nilai wajar investasi awal di Entitas Anak	-	267.613	<i>Adjustment on fair value of initial investment in Subsidiaries</i>
Laba dari penjualan aset dan persediaan	64.039	39.484	<i>Gain on sale of assets and inventories</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	245.609	302.039	<i>Others (each below Rp25,000)</i>
Total Penghasilan Operasi Lain	888.863	1.524.070	Total Other Operating Income
Beban Operasi Lain			<i>Other Operating Expenses</i>
Rugi penurunan nilai aset tak berwujud (Catatan 13)	366.619	-	<i>Impairment loss of intangible assets (Note 13)</i>
Amortisasi aset tak berwujud (Catatan 13)	133.238	133.238	<i>Amortization of intangible asset (Note 13)</i>
Penyisihan atas piutang plasma	24.214	36.092	<i>Allowance for doubtful plasma receivable</i>
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	178.541	109.120	<i>others (each below Rp25,000)</i>
Total Beban Operasi Lain	702.612	278.450	Total Other Operating Expenses

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan

The accompanying notes to the consolidated financial statements form an integral part of these consolidated financial statements

The original consolidated financial statements included herein are in Indonesian language.

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
DAN ENTITAS ANAKNYA
CATATAN ATAS LAPORAN
KEUANGAN KONSOLIDASIAN
Tanggal 31 Desember 2019 dan
Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal Tersebut
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,
Kecuali Dinyatakan Lain)**

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk
AND ITS SUBSIDIARIES
NOTES TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS
As of December 31, 2019 and
For the Year then Ended
(Expressed in Millions of Rupiah,
Unless Otherwise Stated)**

**NILAI PENJUALAN DAN DISTRIBUSI, BEBAN
UMUM DAN ADMINISTRASI, PENGHASILAN
OPERASI LAIN DAN BEBAN OPERASI LAIN**

**SALES VALUE AND DISTRIBUTION
EXPENSES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE
EXPENSES, OTHER OPERATING INCOME AND
OTHER OPERATING EXPENSES**

Tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember/ For the year ended December 31,			
	2019	2018	
Nilai Penjualan dan Distribusi			Selling and Distribution Expenses
Pengangkutan dan penanganan	2.540.079	2.243.287	Freight and handling
Iklan dan promosi	1.697.366	1.448.701	Advertising and promotions
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.608.483	1.353.392	Salaries, wages and employee benefits
Outsourcing	527.333	361.334	Outsourcing
Distribusi	513.781	409.954	Distribution
Barang rusak	448.861	505.325	Bad goods
Sewa dan penyusutan	402.028	355.136	Rental and depreciation
Perjalanan dinas dan transportasi	126.959	105.417	Business travel and transportations
Perbaikan dan pemeliharaan	110.071	102.809	Repairs and maintenance
Pajak ekspor, administrasi ekspor, pajak lainnya dan perijinan	65.276	62.482	Export tax, export administration, other tax and licenses
Piutang tak tertagih	62.803		Bad Debts
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	386.516	289.283	Others (each below Rp50,000)
Total Nilai Penjualan dan Distribusi	8.489.356	7.237.120	Total Sales Value and Distribution Expenses
Beban Umum dan Administrasi			General and Administrative Expenses
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	2.816.577	2.552.326	Salaries, wages and employee benefits
Tanggung jawab sosial perusahaan, sumbangan, representasi, jamuan, dan biaya direksi			Corporate social responsibility, donations, representation and directors' fee
Sewa dan penyusutan	530.576	305.799	Rental and depreciation
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	348.439	359.780	Utilities, repairs and maintenance
Outsourcing	220.785	136.833	Outsourcing
Pajak dan perijinan	170.785	128.815	Taxes and licenses
Perjalanan dinas dan transportasi	118.065	75.161	Business travel and transportations
Hubungan investor dan masyarakat	107.966	100.756	Investor and public relations
Jasa tenaga ahli	97.180	119.107	Technical expense
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp50.000)	84.251	87.219	Others (each below Rp50,000)
Total Beban Umum dan Administrasi	4.697.173	4.070.161	Total General and Administrative Expenses
Penghasilan Operasi Lain			Other Operating Income
Penghasilan royalti dan teknis (Catatan 31)	317.317	250.538	Royalty and technical income (Note 31)
Penjualan barang bekas	225.192	176.191	Sale of scrap materials
Laba dari penjualan aset dan persediaan	35.752	152.488	Gain on sale of assets and inventories
Laba neto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi dan lainnya	-	-	Net gains on foreign exchange difference from operating activities and others
Penyesuaian nilai wajar investasi awal di Entitas Anak	-	64.039	Adjustment on fair value of initial investment in Subsidiaries
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	291.709	245.609	Others (each below Rp25,000)
Total Penghasilan Operasi Lain	869.970	888.863	Total Other Operating Income
Beban Operasi Lain			Other Operating Expenses
Rugi neto atas selisih nilai tukar mata uang asing dari aktivitas operasi dan lainnya	257.721	366.619	Net losses on foreign exchange difference from operating activities and others
Penyisihan atas piutang plasma	139.277	133.238	Allowance for doubtful plasma receivable
Amortisasi aset tak berwujud (Catatan 12)	133.238	24.214	Amortization of intangible assets (Note 12)
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp25.000)	228.895	178.541	Others (each below Rp25,000)
Total Beban Operasi Lain	769.131	702.612	Total Other Operating Expenses

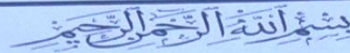
Catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian secara keseluruhan

The accompanying notes to the consolidated financial statements form an integral part of these consolidated financial statements

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No 62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018 e-mail : feb@umma.ac.id, Kode Pos 90511
 Kampus 2 : Jalan Kokoa – Pamelekkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau kabupaten Maros



SURAT KETERANGAN LULUS
 Nomor : 072/S1/FEB-UMMA/X/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (UMMA) Universitas Muslim Maros, menerangkan bahwa :

N a m a : IRA
 Tempat/Tgl. Lahir : Maros, 20 Desember 1997
 Nomor Pokok : 1661201121
 Jurusan / Program Studi : Manajemen / Manajemen Keuangan
 Konsentrasi : Manajemen
 Tanggal Yudisium : 31 Agustus 2020

Adalah benar sebagai mahasiswa yang terdaftar pada tahun akademik 2016/2017, yang bersangkutan telah memenuhi semua persyaratan yang ditentukan, Ijazah sementara masih dalam proses yang bisa kami berikan sebagai bahan pertimbangan, dan kepadanya dilimpahkan segala wewenang dan hak yang berhubungan dengan ijazah yang dimilikinya, dengan nilai **IPK. 3,61** serta berhak menyandang gelar **Sarjana Ekonomi, (S.E)**.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Maros, 1 Oktober 2020

Dekan

Dr. Dahlan, S.E., M.M.

NIP : 195812311979071038

Tembusan:

1. Rektor Universitas Muslim Maros di Maros,-
2. Arsip,-

UNIVERSITAS MUSLIM MAROS

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No.62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018
e-mail : lppmummayapimmaros@gmail.com, Kode Pos 90511
Kampus 2 : Jalan Kokoa – Pamelakkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau Kabupaten Maros



Maros 17 Mei 2020

Nomor : 1347 / LPPM-UMMA/V/2020
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Ketua Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia Universitas Muslim Indonesia
Di-

Tempat

Dengan Hormat

Dalam rangka penyelesaian studi akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros (FEB-UMMA) tahun akademik 2019/2020 maka kami mohon kiranya bapak/ibu dapat memberikan permohonan izin penelitian kepada mahasiswa kami di bawah ini pada lokasi sebagaimana tercantum dalam proposal yang terlampir.

Adapun data diri Mahasiswa tersebut yaitu :

Nama : IRA
Nim : 1661201121
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen Keuangan
Lokasi Penelitian : PT. Indofood Sukses Makmur,Tbk Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Judul Penelitian :Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur,Tbk Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua LPPM Universitas Muslim Maros



Dr. Hj. Suhartina R, S.Pd., M.Hum
NIDN. 0914017001

Tembusan kepada Yth :

1. Biro Administrasi Akademik Universitas Muslim Maros
2. Dekan FEB Universitas Muslim Maros
3. Pertiinggal



**GALERI INVESTASI
BURSA EFEK INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM INDONESIA**

Jln. Urip Sumohardjo Km. 5 Telp. (0411) 443640 Makassar 90231
Email: ekonomi@umi.ac.id website: www.fe-umi.ac.id



Nomor	: 00109/GI-BEI/FEB/UMI/XII/2020	13 Syawal	1441 H.
Lamp	: -	05 Juli	2020M.
Hal.	: <u>Jawaban Permohonan Penelitian</u>		

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muslim Maros
 di-

Tempat

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Memperhatikan surat dari Universitas Muslim Indonesia maka bersama ini disampaikan, hal-hal sebagai berikut :

1. Bahwa Galeri Investasi BEI-Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMI Makassar bersedia untuk memberikan persetujuan untuk melakukan penelitian kepada mahasiswa/i berikut :

Nama	: IRA
Sambuk	: 1661201121
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis/Ilmu Manajemen
Konsentrasi	: Manajemen Keuangan
Judul Penelitian	: <i>"Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk Yang Teraftar i Bursa Efek Indonesia (BEI)"</i>
2. Yang tersebut diatas diwajibkan membuka Rekening Dana Nasabah (RDN) di GI BEI Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMI.

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Kepala
 Galeri Investasi BEI Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMI



GI BEI
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 UNIVERSITAS MUSLIM INDONESIA

[Signature]
Dr. Hj. Budi Andriani, SE.,MM

t Table

cum. prob	$t_{.50}$	$t_{.75}$	$t_{.80}$	$t_{.85}$	$t_{.90}$	$t_{.95}$	$t_{.975}$	$t_{.99}$	$t_{.995}$	$t_{.999}$	$t_{.9995}$
one-tail	0.50	0.25	0.20	0.15	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001	0.0005
two-tails	1.00	0.50	0.40	0.30	0.20	0.10	0.05	0.02	0.01	0.002	0.001
df											
1	0.000	1.000	1.376	1.963	3.078	6.314	12.71	31.82	63.66	318.31	636.62
2	0.000	0.816	1.061	1.386	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	22.327	31.599
3	0.000	0.765	0.978	1.250	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	10.215	12.924
4	0.000	0.741	0.941	1.190	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	7.173	8.610
5	0.000	0.727	0.920	1.156	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	5.893	6.869
6	0.000	0.718	0.906	1.134	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	5.208	5.959
7	0.000	0.711	0.896	1.119	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	4.785	5.408
8	0.000	0.706	0.889	1.108	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	4.501	5.041
9	0.000	0.703	0.883	1.100	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	4.297	4.781
10	0.000	0.700	0.879	1.093	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	4.144	4.587
11	0.000	0.697	0.876	1.088	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	4.025	4.437
12	0.000	0.695	0.873	1.083	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	3.930	4.318
13	0.000	0.694	0.870	1.079	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	3.852	4.221
14	0.000	0.692	0.868	1.076	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	3.787	4.140
15	0.000	0.691	0.866	1.074	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	3.733	4.073
16	0.000	0.690	0.865	1.071	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	3.686	4.015
17	0.000	0.689	0.863	1.069	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	3.646	3.965
18	0.000	0.688	0.862	1.067	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	3.610	3.922
19	0.000	0.688	0.861	1.066	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	3.579	3.883
20	0.000	0.687	0.860	1.064	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	3.552	3.850
21	0.000	0.686	0.859	1.063	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831	3.527	3.819
22	0.000	0.686	0.858	1.061	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819	3.505	3.792
23	0.000	0.685	0.858	1.060	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807	3.485	3.768
24	0.000	0.685	0.857	1.059	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797	3.467	3.745
25	0.000	0.684	0.856	1.058	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787	3.450	3.725
26	0.000	0.684	0.856	1.058	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779	3.435	3.707
27	0.000	0.684	0.855	1.057	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771	3.421	3.690
28	0.000	0.683	0.855	1.056	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763	3.408	3.674
29	0.000	0.683	0.854	1.055	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756	3.396	3.659
30	0.000	0.683	0.854	1.055	1.310	1.697	2.042	2.457	2.750	3.385	3.646
40	0.000	0.681	0.851	1.050	1.303	1.684	2.021	2.423	2.704	3.307	3.551
60	0.000	0.679	0.848	1.045	1.296	1.671	2.000	2.390	2.660	3.232	3.460
80	0.000	0.678	0.846	1.043	1.292	1.664	1.990	2.374	2.639	3.195	3.416
100	0.000	0.677	0.845	1.042	1.290	1.660	1.984	2.364	2.626	3.174	3.390
1000	0.000	0.675	0.842	1.037	1.282	1.646	1.962	2.330	2.581	3.098	3.300
Z	0.000	0.674	0.842	1.036	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576	3.090	3.291
	0%	50%	60%	70%	80%	90%	95%	98%	99%	99.8%	99.9%
Confidence Level											

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

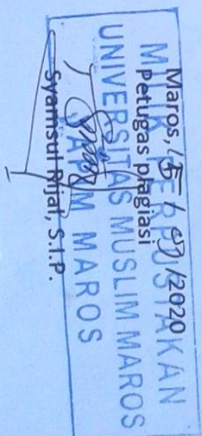
PS.No. 0/ST /Ps/ 1X /Perpus Umma/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini, staf perpustakaan Universitas Muslim Maros menerangkan bahwa:

Nama : RA
Nim : 166201121
Fakultas/prodi : FEB / Manajemen Keuangan
Judul skripsi

PENGARUH KUALITAS PASAR TERHADAP NILAI
PENYUAPAN PADA PT. INDOFOOD SUKSES. MANGKUR. TBK
YANG TERDAPATRE DI BUREK. EFEK INDONESIA

Telah diterima dan dicek oleh petugas plagiasi. Hasil plagiasi (17 06)



YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No.62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018 e-mail : feb@umma.ac.id, Kode Pos 90511
 Kampus 2 : Jalan Koko - Pamelakkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau kabupaten Maros



BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
(FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2019/2020

Pada hari ini Minggu tanggal 23 bulan Agustus tahun Dua ribu Dua Puluh bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa:

Nama : MD
 NIM : 166 1201 121
 Jurusan/Pogram Studi : PEB
 Konsentrasi : manajemen keuangan
 Judul : pengaruh biaya asuransi pada tingkat risiko terhadap nilai
penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar
di Bursa Efek Indonesia.

Kesimpulan bahwa SKRIPSI mahasiswa tersebut :
 (diisi oleh penguji)

1. Dapat diterima sepenuhnya.
2. Dapat diterima dengan perbaikan.
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. Bisa & tembakas pengujian & setiap saat
2. mutu & resiko & probabilitas
3. resiko dari aktivitas pengujian
4.

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh :
 Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE.,MM

Maros, 23 Agustus 2020
 Penguji,

Abdul Hafid Burhan

Catatan;
 Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No 62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018 e-mail : feb@umma.ac.id, Kode Pos 90511
 Kampus 2 : Jalan Kokoa – Pamelakkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau kabupaten Maros



BERITA ACARA
 UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
 (FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2019/2020

Pada hari ini ... minggu ... tanggal. 23 ... bulan. Agustus ... tahun Dua ribu Dua Puluh
 bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa:

Nama : REN
 NIM : 166 1201 121
 Jurusan/Pogram Studi : FEB
 Konsentrasi : manajemen keuangan
 Judul : pengaruh bio-teknologi produk terhadap nilai
penjualan pada PT. MBBKAS sukses motor feb, yang diproduksi
di Surabaja oleh Indonesia

Kesimpulan bahwa SKRIPSI mahasiswa tersebut :
 (diisi oleh penguji)

1. Dapat diterima sepenuhnya.
- ② Dapat diterima dengan perbaikan.
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. beberapa penulisan masih beta perlu dikoreksi
2. Uji Autokorelasi belum ada penyelesaian
3. Uji homoskedastisitas kurang terat penyelesaiannya
4.

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh :
 Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE., MM

Maros, 23 Agustus 2020
 Penguji

Adnan Hasan

Catatan:
 Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No.62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018 e-mail : feb@umma.ac.id, Kode Pos 90511
 Kampus 2 : Jalan Kokoa - Pamelakkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau kabupaten Maros



BERITA ACARA
 UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
 (FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2019/2020

Pada hari ini Minggu tanggal 23 bulan Agustus tahun Dua ribu Dua Puluh bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa:

Nama : IPA
 NIM : 166.1201.121
 Jurusan/Program Studi : Manajemen Keuangan FEB
 Konsentrasi : Manajemen Keuangan
 Judul : Pengaruh biaya keagenan pada profitabilitas PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Kesimpulan bahwa SKRIPSI mahasiswa tersebut :
 (diisi oleh penguji)

1. Dapat diterima sepenuhnya.
2. Dapat diterima dengan perbaikan.
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. Analisis
2. Inspeksi (pemeriksaan)
3. Sumber data
4. Letak bidang pengaruh manajemen

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh :
 Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE, MM

Maros, 23 Agustus 2020
 Penguji,

Syamsul Bahri, S.E, M.M.

Catatan:
 Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratulangi No.62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8938018 e-mail : feb@umma.ac.id, Kode Pos 90511
 Kampus 2 : Jalan Kokoa - Pamelakkang Je'ne Kelurahan Allepolea Kecamatan Lau kabupaten Maros



BERITA ACARA
 UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
 (FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2019/2020

Pada hari ini minggu tanggal 23 bulan Agustus tahun Dua ribu Dua Puluh bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa:

Nama : IRA
 NIM : 166 1201 121
 Jurusan/Program Studi : FEB
 Konsentrasi : manajemen keuangan
 Judul : pengaruh biaya keuangan produk keuangan syariah
pengaruh pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar
di Bursa Efek Indonesia

Kesimpulan bahwa SKRIPSI mahasiswa tersebut :
 (diisi oleh penguji)

1. Dapat diterima sepenuhnya.
2. Dapat diterima dengan perbaikan.
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. dit. d. bahas blw faktor kualitas
produk bilya nilai syariah
dan kualitas
2. dit. d. bahas blw faktor kualitas
produk bilya nilai syariah
dan kualitas
3. dit. d. bahas blw faktor kualitas
produk bilya nilai syariah
dan kualitas
4. dit. d. bahas blw faktor kualitas
produk bilya nilai syariah
dan kualitas

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh:
 Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE., MM

Maros, 23 Agustus 2020
 Penguji,

Dr. H. Hasanuddin, T. M. M.

Catatan:
 Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

RIWAYAT HIDUP



IRA, lahir pada tanggal 20 Desember 1997 Di Maros Dusun Bonto Tallasa Kecamatan Simbang Kabupaten Maros. Anak pertama dari lima bersaudara yang bernama Umar, Nur Fadila, Muh. Aidil (Almarhum) dan Nurul fitra pasangan dari H. Harfin dan HJ. Wahida.

Adapun riwayat pendidikan yang pernah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. SD Neg 8 Pappandangan Lulus pada tahun 2009
2. SMP Neg 23 Simbang Lulus pada tahun 2013
3. SMK Neg 1 Lau Maros Mengambil Jurusan Agribisnis Perikanan Lulus pada tahun 2016.

Setelah Lulus SMK penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muslim Maros (UMMA) Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Program Studi Manajemen Keuangan dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2020 dengan menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul **Pengaruh Biaya Kualitas Produk Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Indofood Sukses Makmur , Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.**