

# **ANALISIS QUALITY CONTROL UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PERUMAHAN PT. GRAHA MANDIRI ROLANDA KOTA MARTAPURA**

Siti Aisyah

PT. Graha Mandiri Rolanda kota Martapura

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) Bagaimana cara untuk tetap mempertahankan tingkat penjualan perusahaan PT. Graha Mandiri Rolanda, (2) factor apa yang menyebabkan turunnya tingkat penjualan pada perusahaan PT. Graham Mandiri Rolanda. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, dan wawancara. hasil penelitian menunjukkan 1) pada pengawasan kualitas ini pada umumnya perusahaan akan menggunakan metode perhitungan ramalan penjualan. untuk mencapai suatu kualitas produk rumah pada PT. Graha Mandiri Rolanda ada 3 (tiga) hal yang harus dilakukan oleh perusahaan. dalam mempertahankan tingkat penjualan produk dengan melakukan pelaksanaan kualitas, harga, dan lokasi. 2) ada 2 (dua) factor penyebab turunnya tingkat penjualan, factor dari dalam perusahaan dan factor dari luar perusahaan atau di lapangan. eksekutif property mengatakan penurunan tingkat penjualan perumahan sebesar 23,1 persen pada triwulan 1 yang menggambarkan bahwa pasar perumahan tidak stabil pada tahun 2018. suku bunga yang naik pada BI rate yang berada di level 6,75 persen yang menyebabkan turunnya daya beli masyarakat.

**Kata kunci :** Pengendalian mutu (QC), mempertahankan tingkat penjualan

---

## **ABSTRAK**

This study aims to test : 1) How to maintain the sales level of the company PT. Graha mandiri Roanda, and 2) what factors led to a decrease in the level of sales in the company PT. Graha Mandiri Rolanda. this study uses a qualitative approach, data collection is done by observation, and interviews. the results of the study show 1) in monitoring this quality in general the company will use the sales forecast calculation method, in order t know the level of incoe and the level of sales. to achieve a quality home product at PT. Graha Mandiri Rolanda. there are 3 ( three ) thing that must be done by the company. in maintaining the level of product sales by carrying out te implementation of quality, price, and location. 2) there are 2 ( two ) factors causing a decrease in the level of sales of factor from withing the company and factor from outside the company or in the field. property executives said the decline in hausing sales was 23,1 percent in the first quarter, illustrating that the hausing market was unstable in 2018, interest rates that rise at the BI rete are at the level of 6,75 percent which causes a decline in people's purchasing power.

Keywords : Quality control ( QC ), maintaining sales level

## **PENDAHULUAN**

Perumahan merupakan kebutuhan primer yang penting bagi masyarakat bukan hanya masyarakat Indonesia namun bagi masyarakat luar negri. ini dapat dilihat dengan kasat mata dengan maraknya pengembangan perumahan baik kelas real estate sampai perumahan sangat sederhana. perumahan menawarkan banyak peluang bagi masyarakat yng ingin memiliki ruah sendiri. apa lagi untuk perumahan seerhana dengan konsep modern memang sangat dibuuhkan oleh sebagian masyarakat kelas menengah kebawah. perumahan sederhana dengan konsep modern ini memang memiliki

tujuan utama untuk dihuni, namun dalam kenyataannya sering dijumpai kategori ini juga peminat/pembeli rumah memiliki tujuan untuk komersial atau investasi. sehingga kebutuhan akan perumahan sederhana dengan konsep modern tidak akan pernah stagnan dan akan terus bertumbuh kembang permintaan pasarnya dari masa ke masa. sehingga dengan dasar pemikiran di atas, PT. Graha Mandiri Rolanda merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembangunan perumahan dalam penelitian ini penulis akan memfokuskan analisisnya pada quality control. karena permasalahan yang dihadapi cukup kompleks, karena pengendalian mutu atau pengendalian kualitas yang melibatkan pengembangan sistem untuk memastikan bahwa perumahan memiliki kualitas yang sempurna. quality control merupakan suatu proses inti yang menjadikan entitas sebagai peninjau kualitas dari semua faktor yang terlibat dalam kegiatan produksi. permasalahan kualitas kadang kala mengarah pada taktik dan strategi perusahaan secara menyeluruh dalam rangka untuk memiliki daya saing dan bertahan terhadap persaingan global dengan produk perusahaan lain. hasil kualitas yang baik dilihat dari proses yang baik dan sesuai ketentuan standar kualitas yang telah ditetapkan oleh kebutuhan pasar atau dalam artian sesuai keinginan calon konsumen. tujuan utama dari setiap perusahaan pada dasarnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal sesuai dengan perkembangan perusahaan dalam jangka panjang. namun, tuntutan konsumen yang senantiasa berubah menuntut perusahaan agar lebih fleksibel dalam memenuhi tuntutan konsumen yang dalam ini berhubungan langsung dengan seberapa baiknya kualitas produk yang dihasilkan dan diterima oleh konsumen. dalam perkembangan usaha pada zaman sekarang ini, perusahaan besar maupun kecil kerap sekali dihadapkan pada berbagai masalah ekonomi perusahaan seperti kebijakan harga jual usaha meningkatkan penjualan, dan menjaga kualitas produk agar tetap mampu bertahan. berdasarkan pengamatan penulis ada beberapa perusahaan property termasuk PT. Graha Mandiri Rolanda di Sungai Sipai Martapura dalam mempertahankan produk mereka kurang memperhatikan dalam pengendalian mutu kualitas sehingga perusahaan tidak bisa menutupi turunnya tingkat penjualan. dalam hal ini yang menarik minat penulis untuk mengadakan penelitian dalam bentuk skripsi ini.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan langkah yang dimiliki dan dilakukan oleh peneliti dalam rangka untuk mengumpulkan informasi dan data serta melakukan investigasi pada data yang telah didapatkan tersebut. metode penelitian memberikan gambaran rancangan penelitian, dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian diantaranya.

- 1) Jenis penelitian  
Jenis yang digunakan adalah yang bersifat deskriptif kualitatif karena memberikan uraian hasil dari teori dan yang ada di lapangan. subjek dari penelitian ini berupa riset di lapangan, penelitian ini data yang di analisis dengan menggunakan metode quality control kemudian ditarik kesimpulan.
- 2) Lokasi Penelitian  
Penelitian ini dilakukan di PT. Graha Mandiri Rolanda yang beralamatkan di Sungai Sipai Jl. Perjuangan No. 10 Rt 13 Rw 05 Kota Martapura.
- 3) Data Yang Diperlukan  
Jenis data yang diperlukan atau digunakan dalam penelitian ini antara lain :
  - (1) Data Umum
    1. Sejarah berdirinya PT. Graha Mandiri Rolanda
    2. Struktur organisasi PT. Graha Mandiri Rolanda
  - (2) data Khusus  
Data yang berkaitan dengan quality control penjualan yaitu tentang analisis tingkat penjualan pada tahun 2018.
- 4) Sumber data dan teknik pengumpulan data
  - (1) Penelitian Pustaka  
Data yang diperoleh dengan cara studi ke perpustakaan dengan laporan – laporan penelitian dan pendapat para ahli yang dianggap mempunyai hubungan dengan penelitian ini yang dapat dijadikan sumber data
  - (2) Penelitian Lapangan

Metode pengambilan data dalam penelitian ini dengan cara metode primer yaitu dengan mengemukakan data yang diperoleh dari PT. Graha mandiri Rolana dengan secara langsung yang berkaitan dengan kualitas produk dan tingkat penjualan yang kemudiann dianalisa, beberapa penelitian yang dilakukan dengan cara

1. Wawancara

Wawancara merupakan alat untuk mendapatkan sebuah informasi yang tepat dari narasumber yang terpercaya, wawancara biasanya dilakukan dengan cara penyampaian sejumlah pertanyaan dari pewawancara kepada narasumber. yang menjadi narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik dan manajer PT. Graha Mandiri Rolanda Jl. Perjuangan No 10 rt 13 Rw 05 Sungai Sipai Martapura.

2. Observasi

Observasi merupakan proses pengamatan dan pencatatan secara sistematis mengenai gejala – gejala yang diteliti, kunjungan yang dilakukan dan pengamatan secara langsung di PT. graham Mandiri Rolanda Jl. Perjuangan No 10 Rt 3 Rw 05 Sungai Sipai Martapura.

5) Analisis Data

Analisis yang menggunakan pendekatan metode kuantitatif yaitu menerangkan tentang quality control dan tingkat penjualan pada PT. Graha Mandiri Rolanda. data yang telah dikumpulkan melalui penelitian lapangan ( field research ) dan penganalisaan data yang menghubungkan adanya dasar – dasar teori yang dapat dari bahan pustaka dan selanjutnya disusun menjadi sebuah skripsi.

## HASIL PENELITIAN

Dari hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa quality control pada PT. Graha Mandiri rolanda atau perusahaan yang bergerak dibidang property perumahan. yang mampu menghasilkan suatu rumah yang berkualitas dengan harga yang standar dengan cara mempertahankan tingkat kualitas agar konsumen merasa puas akan tempat tinggal yang mereka inginkan. dengan tiga proses pengendalian kualitas yaitu dengan proses kedatangan bahan baku, proses produksi, dan pemasaran produk. tujuan dilakukannya proses ini secara bertahap agar bahan baku sampai penjualan dapat di control dengan kualitasnya. dengan adanya proses pengendalian kualitas bahan baku bertujuan untuk untuk mengetahui bahan baku yang datang itu masuk dengan standar kualitas perusahaan, dengan takaran kualitas perusahaan mampu memproduksi rumah yang baik bagi konsumen. sedangkan pada tahap terakhir yaitu proses untuk menarik kembali produk yang di hasilkan oleh perusahaan hingga produk mampu memenuhi standar penjualan. dalam menghadapi suatu persaingan yang dari tahun ke tahun semakin ketat, maka perusahaan dituntut untuk mendapatkan menghasilkan suatu produk yang berkualitas namun dengan harga yang standar, atau yang sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan dan permintaan konsumen. oleh karena itu perusahaan harus melakukan kegiatan pengendalian kualitas secara terus menerus terhadap produk yang dihasilkan. berdasarkan penelitian yang dilakukan di perusahaan PT. Graha Mandiri Rolanda di peroleh keterangan bahwa kualitas merupakan yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan adanya kualitas maka perusahaan mampu bertahan sampai sekarang. dari perusahaan lihat banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang property yang juga menghasilkan rumah – rumah yang menarik konsumen. karena itu lah, perusahaan menetapkan kualitas sangatlah penting. perencanaan quality control merupakan perencanaan untuk menentukan jumlah penjualan yang terjual pertahunnya, dengan melihat hasil penjualan perusahaan mampu mengukur bahwa produk mereka masih masuk standar kualitas bagi konsumen. adapun data penjualan yang penulis teliti ialah masalah yang terjadi terhadap penjualan yang menurun ditahun 2018. perusahaan berusaha untuk mempertahankan tingkat penjualan dengan tetap mempertahankan tingkat kualitas produk. adapun data hasil penjualan pertahunnya pada perusahaan PT. Graha mandiri rolanda.

No	Tahun	Penjualan
1	2014	25 unit
2	2015	57 unit
3	2016	59 unit
4	2017	44 unit
5	2018	12 unit
Jumlah		197 unit

Sumber : PT. Graha Mandiri Rolanda

Berdasarkan data realisasi tersebut penulis dapat melihat bahwa pada tahun 2018 mengalami penurunan yang sangat drastis dari pada tahun sebelumnya. Maka masalah inilah yang akan penulis jabarkan masalah yang terjadi. Faktor apa yang menyebabkan tingkat penjualan menjadi turun, dan bagaimana perusahaan menjaga tingkat penjualan dan faktor penyebab turunnya tingkat penjualan.

## PEMBAHASAN

Pada pengawasan kualitas ini perusahaan pada umumnya akan menggunakan metode perhitungan ramalan penjualan, agar mengetahui tingkat pendapatan dan tingkat penjualan perusahaan yang secara real dan secara perhitungan ramalan penjualan. Dengan ini perusahaan mampu melihat seberapa besar kualitas produk mereka dan agar perusahaan mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Dari hasil yang penulis hitung ramalan penjualan pada tahun 2019 sebanyak 29 unit rumah. Dari hasil ramalan penjualan inilah yang akan menjadi perbandingan bagi perusahaan untuk menentukan bagaimana mereka mempertahankan tingkat penjualan harus lebih dari hasil ramalan penjualan itu sendiri. Untuk mencapai suatu kualitas produk rumah pada PT. Graha Mandiri Rolanda, peneliti menentukan 3 (tiga) hal yang harus dilakukan oleh perusahaan. Dalam mempertahankan tingkat penjualan produk melalui pelaksanaan sebagai berikut:

### 1. Kualitas

Kualitas merupakan menjadi patokan oleh konsumen akan suatu produk ataupun jasa, karena kualitas mampu membuat konsumen merasa puas apa bila produk yang mereka beli mampu memenuhi standar kualitas konsumen. Di perusahaan PT. Graha Mandiri Rolanda mereka mengutamakan kualitas di bahan baku yakni semen, besi, kusen, pintu, dan keramik. Biasanya pembuatan rumah, dalam satu rumah tipe 36 menghabiskan semen sebanyak 45 sak semen. Sedangkan di PT. Graha Mandiri Rolanda standar satu unit rumah sebanyak 53 sak semen. Besi yang di pakai oleh PT. Graha Mandiri Rolanda dengan tipe 10A buatan Surabaya, karena buatan Surabaya lebih besar dan tidak mudah berkarat dari pada buatan yang lain. Untuk kusen mereka menggunakan kusen kayu ulin dengan kualitas standar, untuk pintu mereka juga menggunakan kayu ulin ringan, sedangkan keramik mereka menggunakan ukuran 40 dan harga 45.000 satu pak keramik. Begitupun dengan bahan baku yang lainnya mereka condong menggunakan kualitas menengah keatas.

### 2. Harga

Harga juga mampu membuat konsumen tertarik dengan suatu barang apa bila harga yang ditawarkan perusahaan mampu dan bisa konsumen terima. Bukan hanya bagi kalangan atas namun juga bisa untuk kalangan bawah. Harga yang terjangkau inilah yang diterapkan oleh konsumen, namun walaupun harga yang terjangkau tapi dengan kualitas yang standar bagi konsumen inilah yang menjadi patokan bagi perusahaan.

### 3. Lokasi

Lokasi bagi perusahaan property perumahan sangatlah penting karena dengan lokasi yang mudah konsumen akan merasa puas. Karena konsumen bukan hanya melihat dari segi kualitas, harga. Namun konsumen juga akan melihat dari segi lokasi yang mudah ditempuh atau tidak. Karena mereka menginginkan hunian yang mudah bagi mereka seperti ketempat kerja atau pun dekat dengan warga sekitar atau pun dekat dengan PASUM (Pasilitas Umum).

Tiga faktor inilah yang mempengaruhi akan suatu penjualan produk perusahaan, maka dari itu perusahaan lebih fokus pada tiga hal ini. Karena apabila tiga faktor ini tidak berjalan dengan baik maka itu dapat berdampak pada tingkat penjualan perusahaan yang terjadi pada tahun 2018 yang mana tingkat penjualan perusahaan turun dengan drastis pada tahun 2018 yang hanya memperoleh penjualan sebanyak 12 unit rumah dalam kurun waktu satu tahun. Dimana yang penulis

terangkan pada table diatas, tingkat penjualan yang turun inilah yang menjadi suatu pukulan bagi perusahaan. maka dari itu lah perusahaan lebih berpusan kepada ketiga factor ini.

1) Faktor penyebab turunnya tingkat penjualan

Yang telah di bahas sedikit masalah tingkat penjualan yang turun pada pembahasan pertama, bahwa sanya dari table memperlihatkan tingkat penjualan selama lima tahun terakhir mengalami penurunan pada tahun 2018. yang mana selisih pada tahun sebelumnya tahun 2017 yang mampu terjual sebanyak 44 unit rumah, sedangkan pada tahun 2018 hanya mampu terjual 12 unit rumah saja. hal ini jelas mempengaruhi tingkat pendapatan perusahaan. adapun factor penyebab turunnya tingkat penjualan yang menajer operasional perusahaan PT. graham mandiri rolanda ada 2 ( dua ) factor yaitu :

(1) Faktor dari dalam

yang dimaksud factor dari dalam yakni factor yang terjadi di dalam perusahaan it sendiri, factor penyebabnya terjadi pada kinerja karyawan perusahaan di bidang pemasaran. yang mana kinerja pemasaran yang begitu kurang agresif dalam memasaarkannya, itu menurut salah satu karyawan PT. graham mandiri rolanda. factor penyebab terjadinya penurunan penjualan yaki dari segi pengawasan di lapangan yang bertugas mengaws para pekerja tukang.

(2) Faktor dari luar

dari apa yang peneliti ketahui penyebab turunnya tingkat penjualan perumahan bukan hanya terjadi di PT. Grha mandiri rolanda. namun, juga di beberapa perusahaan yang bergerak dibidang property mengalami penurunan. dari apa yng penulis amati bahwasanya yang berpengaruh pada tahun 2018-2019 ini ialah pengaruh politik yang terjadi di Indonesia dan memang ada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi Indonesia yang di perkirakan melambat, karena kebijakan suku bunga BI. bukan hanya yang berdampak di Kalimantan selatan tapi juga berdampak pada beberapa daerah di Indonesia. dan penulis menemukan faktanya bahwa pada tahun 2018 bahwa nilai penjualan property sebesar 23,1 persen inilah yang menggambarkan bahwasanya pasar perumahan belum stabil. suku bunga yang melonjak naik dan berada pada level yang lumayan tinggi inilah yang dapat mengangkat daya beli masyarakat.

## **KESIMPULAN**

1. PT. Graha Mandiri Rolanda yang berlokasi di Jl. Perjuangan No 10 Rt 13 Rw 05 Sungai Sipai Martapura, adalah tempat penelitian ini di lakukan oleh penulis dengan judul “ Analisis Quality Control untuk meningkatkan penjualan perumahan “. didalam penelitian penulis menemukan beberapa masalah dua yang penulis bahas yakni bagaimana cara perusahaan untuk mempertahankan tingkat penjualan dan factor penyebab turunnya tingkat penjualan dengan cara perbandingan perhitungann dan data real di akhir tahun. penyebab turunnya tingkat penjualan ada dua yakni factor dari dalam perusahaan dan factor dari luar.
2. Di perusahaan perumahan PT. grha mandiri rolanda ada 3 ( tiga ) hal yang harus dilakukan oleh perusahaan. dalam mempertahankan tingkat penjualan produk melalui pelaksanaan kualita, harga, dan lokasi. kualitas yang ditetapkan oleh PT. graham mandiri rolanda dari segi proses pembuatan rumah yaknu bahan baku, pengerjaan, dan pengawasan.
3. Didalam kualitas memiliki arti yang luas atau merupakan keserasian antara manfaat dan tujuan. hal ini lah yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik minat calon koonsumen. harga yang mendukung akan tunjangan suatu kualitas barang dan slah satu teknik cara memikat calon konsumen. dan loasi merupakan factor ketiga yang akan dilihat oleh konsumen sebelum memilih suatu produk yang bersifat property atau perumahan. lokasi yang dekat dengan pasilitas umum lah yang selalu dicari oleh konsumen.

## **SARAN**

1. Untuk perusahaan, dalam pengendalian kualitas guna meningkatkan penjualan sudah baik. namun sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan atau membuat tim khusus pengendalian

kualitas baik di dalam perusahaan maupun dilapangan. dan lebih meningkatkan kualitas waktu dan pekerja. dan melakukan perbandingan perhitungan rramalan penjualan sebagai patokan standar kualitas penjualan.

2. Untuk fakultas, diharapkan untuk memulai memperkenalkan tentang pengertian quality control kepada mahasiswa maupun mahasiswi maupun pihak yang lainnya paham betapa pentingnya penerapan quality control. dalam menekankannya selain dari matakuliah yang diajarkan bisa dilakukan melalui seminar ataupun perbanyak jurnal yang berhubungan dengan quality control. hal ini bertujuan untuk memperkaya pengetahuan dan dapat bermanfaat bagi penelitian ataupun mengerjakan tugas perkuliahan lainnya.
3. Untuk peneliti selanjutnya, penelitian ini belum bisa dikatakan sempurna hasilnya. oleh karena itu penulis menyarankan dibidang penelitian ini yang dilakukan oleh peneliti perlu dikembangkan lagi isi didalamnya. agar lebih bisa lagi menerangkan atau menjabarkan bagaimana sistem penggunaan quality control dan bagaimana cara pengawasan kualitas secara benar dan enjabaran yang lebih luas lagi dari apa yang penulis jabarkan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ariandi D. Wahyu, 2003, Manajemen Kualitas Pendekatan Sisi Kuntitatif, Ghalia Indonesia Jakarta
- Narbuko Cholid dan Abu Achadi, 2007, Metode Penelitian, Bumi Aksara, Jakarta
- Tjiptono Fandi dan Anastasia Diana, 2001, Total Quality Manajemen, Edisi Revesi, Yogyakarta
- Fahmi dan Irham, 2012, Manajemen Produksi dan Operasi, Alfabeta, Bandung
- G. Roger Schreoder, 2007, Manajemen Operasi, Jilid 2, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta
- Ibrahim dan Buddy, 2009, Total Quality Manajemen: Panduan Menghadapi Persaingan Global, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- JAIN, P.L, 2016, Quality Cotrol dan Total Quality Manajemen, New Delhi : Tata Mc-Graw-Hill Publishing
- Kotler dan Philip, 2003, Quality Control dan Total Quality Manajemen, Edisi 11, New Jersey : Prentice Hill Int'i
- Montgomery, 2009, Statistical Quality Control : A Metode Introdustion, Edisi 6, PT. Remaja Rusdakarya, Jakarta
- M.N. Nasution, 2005, Manajemen Mutu Terpadu, Edisi Kedua, Ghalia Indonesia