

ABSTRAK

PT United Tractors merupakan salah satu perusahaan di Indonesia yang bergerak di bidang distribusi penjualan alat berat atau *heavy equipment*. Alat-alat berat yang dijual sangat beragam, seperti *excavator*, *backhoe loader*, *wheel loader*, *bulldozer*, *motor grader* serta *dump truck*. Salah satu unit produk yang dijual oleh PT United Tractors adalah *Excavator PC-200*. Penjualan unit excavator adalah penjualan yang paling banyak yaitu 50 persen penjualan selama tahun 2010 hingga 2011. Selama tahun 2010 hingga 2011 terdapat 136 klaim yang masuk terhadap unit produk *Excavator PC-200*. Pola kegagalan atau pola klaim yang terjadi dari produk yang dibeli oleh konsumen mempengaruhi penetapan biaya *warranty*. Semakin banyak produk yang mengalami klaim maka semakin besar pula biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen. Pemberian *warranty* terhadap sebuah produk berarti menambah ongkos, yaitu ongkos *warranty* bagi produsen. Jika dibandingkan dengan *buldozzer* dan *dump truck*, berdasarkan data dari perusahaan biaya *warranty excavator* memiliki biaya *warranty* yang cukup besar, yaitu sekitar 12% dari biaya produksinya. Selain itu, biaya *warranty* untuk *excavator* mengalami peningkatan dari tahun 2010 dan 2011. Melihat peluang penjualan *excavator* yang besar di pasaran, dan biaya *warranty* tersebut dibutuhkan suatu analisis dan usulan perhitungan biaya *warranty* yang optimal pada produk *excavator* dengan menggunakan pendekatan *Free Replacement Warranty* dan *Pro Rata Warranty*.

Pendekatan *free replacement warranty* dan *pro rata warranty* dapat menunjukkan perbedaan biaya *warranty* komponen suatu produk. Produk *Excavator PC-200* ini memiliki banyak komponen dengan karakteristik kerusakan yang berbeda-beda. Perbedaan karakteristik setiap komponen dan biaya *warranty* komponen dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan FRW dan PRW yang nyata di perusahaan. Semakin lama durasi *warranty* suatu produk maka semakin besar pula biaya yang harus dikeluarkan untuk memperbaiki produk yang rusak selama masa periode *warranty*. Jadi, penentuan biaya *warranty* tidak hanya dari sisi produsen tetapi juga memperhatikan dari sisi konsumen. Konsumen akan lebih tertarik dan merasa diuntungkan jika produk yang dibeli memiliki durasi *warranty* dan keandalan produk yang panjang. Oleh, karena itu dalam penelitian ini digunakan pendekatan *free replacement warranty* dan *pro rata warranty*.

Hasil perhitungan dengan menggunakan pendekatan tersebut adalah biaya *warranty* paling minimum sebesar Rp 97,977,025.58 dengan menggunakan kebijakan *Pro rata warranty*. Setelah itu dihitung harga jual produk yang paling tepat berdasarkan hasil perhitungan biaya *warranty*, *Cost of production* dan keuntungan yang diharapkan dari biaya *warranty* dan *Cost of Production*. Maka diperoleh harga jual produk *Excavator PC-200* sebesar Rp. 1,165,977,026.

Kata kunci : *Warranty, Biaya Warranty, Free Replacement Warranty dan Pro Rata Warranty*