

## 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*