

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang dengan jumlah penduduk yang cukup banyak dan mempunyai banyak kebutuhan pokok yang vital. Salah satu dari kebutuhan pokok yang vital itu adalah ketersediaan air bersih. Namun, pengadaan air merupakan salah satu diantara banyak masalah yang paling peka dalam perkembangan masa depan. Dewasa ini, pengelolaan sumber daya air sudah sangat mendesak.

Kebutuhan akan penggunaan air semakin meningkat seiring meningkatnya populasi penduduk untuk memenuhi kebutuhan pemukiman, kebutuhan untuk produksi pertanian (irigasi), kebutuhan rumah tangga dan kebutuhan industri. Masalah persediaan air bersih sangat menonjol sehubungan dengan bertambahnya populasi penduduk. Masalah ini dialami hampir semua negara berkembang dan mengandung arti khusus bagi kita di Indonesia karena sumber daya air merupakan faktor yang sangat vital. Oleh karena itu, untuk mengatasi hal tersebut di Indonesia terdapat salah satu perusahaan daerah yang mengelola dan mendistribusikan air bersih untuk kebutuhan masyarakat Indonesia yang bernama Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM).

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) merupakan salah satu instansi pemerintah yang bergerak dalam bidang pelayanan dan pengelolaan air bersih dimana aktivitas utamanya adalah melayani kebutuhan masyarakat yang sangat mendasar yaitu penyediaan air bersih. Penjualan air bersih merupakan sumber pendapatan kas pada perusahaan tersebut.

Semakin banyak kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan, maka biasanya semakin kompleks permasalahan yang akan dihadapi, hal ini tentunya menuntut perencanaan yang semakin cermat dan pengendalian yang efektif agar pelaksanaan seluruh kegiatan yang direncanakan tidak menyimpang dari keadaan

yang sebenarnya dan perusahaan mampu bertahan juga berkembang serta mempunyai kelebihan untuk bersaing.

Perencanaan tidak terlepas dari anggaran. Anggaran dapat dipergunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi, dan pengendalian dari seluruh kegiatan perusahaan sekaligus alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya anggaran diharapkan perusahaan mempunyai perencanaan dengan lebih baik dan koordinasi sehingga pengendalian yang dilaksanakan dapat memadai.

Dewasa ini, anggaran umumnya digunakan sebagai alat untuk merumuskan rencana perusahaan dan untuk menjalankan pengendalian terhadap berbagai kegiatan perusahaan secara menyeluruh. Dengan menggunakan anggaran, perusahaan akan lebih terbantu dalam memprediksi perubahan yang akan terjadi dan mempersiapkan sedini mungkin segala perangkat yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan target yang telah ditetapkan oleh manajemen. Bentuk anggaran untuk setiap perusahaan itu berbeda-beda disesuaikan dengan besarnya skala perusahaan dan beragam kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Kegiatan penjualan PDAM harus direncanakan dan dikendalikan dengan sebaik-baiknya karena dari penjualan tersebut diharapkan dapat diperoleh laba yang maksimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin. Dengan digunakannya anggaran penjualan dalam melakukan perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan diharapkan dapat menunjang tercapainya efektivitas pengendalian penjualan perusahaan sehingga kontinuitas perusahaan semakin terjamin.

Anggaran merupakan masalah yang menarik untuk dibahas dan dalam hal ini penulis memilih anggaran penjualan sebagai salah satu alat pengendalian karena anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan semua anggaran yang ada dalam perusahaan dan juga merupakan salah satu alat pengendalian kegiatan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi pasar bersaing, anggaran penjualan harus disusun paling awal daripada semua anggaran lain yang ada dalam perusahaan.

PDAM sebagai perusahaan yang bersakala dan mempunyai peran yang dianggap vital dalam pembangunan nasional dimana lingkup dan jengjang

pengawasan manajemen perusahaan semakin luas, dituntut untuk meningkatkan operasi dan pelayanannya secara maksimal. Salah satu alat perencanaan dan pengendalian penjualan yaitu anggaran penjualan. Jadi hubungannya dengan meningkatkan operasi dan pelayanan yang maksimal dari PDAM membutuhkan anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan evaluasi yang kontinyu. Apabila terdapat penyimpangan dapat dengan segera dilakukan evaluasi yang bersifat kontinyu agar dapat segera dilakukan revisi sesuai dengan sesungguhnya, sebab anggaran bersifat dinamis. Peranan akuntansi adalah sebagai pemberi informasi yang tepat bagi manajemen agar dapat mengambil keputusan yang tepat, dan akuntan dapat mengelola data-data penjualan masa lalu dengan memperhatikan perkembangan ekonomi, sehingga dapat menghasilkan informasi yang akurat dan dapat membantu manajemen. Data-data penjualan dikumpulkan, diolah, dan dianalisa, sehingga dapat diketahui seberapa besar peranan anggaran penjualan dalam memberikan informasi penjualan agar mampu bersaing dalam meningkatkan volume penjualan.

Pencapaian laba dari volume penjualan yang tinggi selalu menjadi tujuan utama dalam perusahaan, karena laba merupakan jaminan perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup dan merencanakan pengembangannya. Untuk memperoleh laba, setiap perusahaan harus melakukan penjualan, selain harus mempertimbangkan anggaran penjualan yang harus dilakukan setiap waktu, perusahaan juga harus mempertimbangkan strategi, kondisi perekonomian, dan peraturan pemerintah. Karena banyaknya faktor dalam penetapan volume penjualan, maka anggaran penjualan merupakan salah satu unsur penting dari penetapan anggaran lainnya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam menyusun skripsi dengan judul : **“Peranan Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Tercapainya Efektivitas Pengendalian Penjualan Air Bersih** (studi kasus pada PDAM Kabupaten Karawang).

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam penelitian ini, penulis mencoba mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Apakah penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan perusahaan sudah efektif.
2. Apakah pengendalian penjualan yang diterapkan sudah efektif.
3. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada perusahaan.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan mengadakan penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui dan mempelajari efektivitas penyusunan anggaran penjualan air pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Karawang.
2. Untuk mengetahui dan mempelajari efektivitas pengendalian penjualan air pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Karawang.
3. Untuk mengetahui dan mempelajari peranan anggaran dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan air pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Karawang.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan penulisan skripsi ini diharapkan dapat diperoleh beberapa manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi penulis diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengalaman dalam penerapan dari ilmu yang telah diperoleh penulis selama menempuh kuliah sehingga dapat menjadi bekal dikemudian hari.
2. Bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan yang menjadi objek penelitian dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

3. Bagi pihak-pihak lain yang membutuhkan diharapkan agar skripsi ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan bahan perbandingan yang digunakan dalam penelitian-penelitian berikutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Tujuan dasar perusahaan bisnis dalam suatu perekonomian adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang sehingga perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan biasanya diukur dengan melihat pencapaian dari tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Oleh karena itu, manajemen selaku pengelola perusahaan harus melaksanakan fungsi-fungsi manajerial secara lebih baik terutama pada fungsi perencanaan dan pengendalian.

Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan bagian dari fungsi manajemen. Perencanaan merupakan proses mengembangkan tujuan perusahaan dan memilih kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dimasa mendatang untuk mencapai tujuan perusahaan. Sedangkan pengendalian merupakan proses untuk menjamin terciptanya kinerja yang efisien yang memungkinkan tercapainya tujuan perusahaan. Pengendalian dilakukan dengan cara membandingkan antara rencana dengan realisasi.

Adapun salah satu cara untuk melaksanakan fungsi-fungsi tersebut diatas adalah dengan menyusun anggaran. Pengertian anggaran menurut **Horngren, Foster dan Datar (2000:178)** adalah sebagai berikut :

“ a budget is a quantitative expression of a proposed plan of action by management for a future time period and is an aid to the coordination and implementation of the plan ”.

Mulyadi (2001:488) mengemukakan bahwa :

“Anggaran merupakan suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter, standar dan satuan ukuran yang lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun. Anggaran merupakan suatu rencana kerja jangka pendek yang disusun

berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang ditetapkan dalam proses penyusunan anggaran (*Programming*)”.

Pada dasarnya, anggaran merupakan suatu sistem atau alat perencanaan dan pengendalian terpadu yang dijalankan dengan tujuan agar setiap aktivitas didalam perusahaan dapat mencapai sasaran atau hasil yang sesuai dengan yang direncanakan. Anggaran berfungsi sebagai *tools of management* dalam mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan. Peranan anggaran sebagai suatu alat dan sistem manajemen telah berjalan sejak awal perusahaan melaksanakan aktivitas yaitu saat aktivitas itu benar-benar direncanakan dan perencanaan sudah dinyatakan atau dinilai dalam satuan uang.

Selain berfungsi sebagai perencanaan, anggaranpun berfungsi sebagai alat pengendalian karena dengan anggaran dapat dibandingkan antara hasil yang didapat dengan yang direncanakan. Jika banyak terjadi penyimpangan, maka manajer dapat memberikan arahan agar kegiatan selanjutnya tidak menyimpang dan manajer dapat mengetahui penyebab dari penyimpangannya.

Dalam menyusun anggaran, perusahaan harus yakin akan kemampuan dirinya yaitu mampu mengendalikan berbagai variabel yang relevan dalam mencapai tujuan, mampu berkomunikasi secara efektif, mampu memberikan motivasi kepada anggota, dan mampu mendorong adanya partisipasi.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan. Hal tersebut wajar mengingat penjualan merupakan sumber utama dari pendapatan perusahaan dan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan, yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal. Oleh karena itu, diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik sehingga perlu disusun anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan dasar bagi penyusunan anggaran yang lain dalam menjalankan seluruh aktivitas perusahaan dan dapat digunakan sebagai pedoman untuk mengendalikan kegiatan perusahaan.

Menurut **Wilson dan Campbell (1994;259)** yang diterjemahkan oleh **Tjintjin Felix Tjendera** adalah sebagai berikut:

“Pengendalian penjualan meliputi analisis dan telaahan yang diperlukan bersama-sama dengan tindakan lanjutannya, kegiatan sebenarnya, kebijakan, dan metode, yang diperlukan untuk memperoleh volume penjualan yang diinginkan dengan biaya yang wajar yang

menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk memperoleh rentabilitas yang diharapkan atas investasi modal yang bersangkutan”.

Pada dasarnya, pengendalian penjualan adalah pengambilan tindak lanjut yang cepat terhadap perkembangan atau kondisi yang kurang menguntungkan sebelum kondisi itu berkembang menjadi kerugian yang besar. Pengendalian penjualan sangatlah penting untuk menjamin kelangsungan hidup dari perusahaan dan untuk menentukan apakah perusahaan mempunyai laba yang cukup untuk membiayai operasi masa sekarang dan masa mendatang. Dalam pelaksanaannya, anggaran penjualan ini juga digunakan untuk mengendalikan penjualan yang pada akhirnya harus dinilai apakah pengendalian tersebut efektif atau tidak. Pengendalian dapat dinilai efektif bila perusahaan telah mampu mencapai tujuan pengendalian penjualan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, bila perusahaan melaksanakan pengendalian perusahaan dengan baik diharapkan perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya dengan berhasil.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

“Anggaran penjualan yang dilaksanakan secara efektif akan berperan dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian penjualan”.

1.6 Metode Penelitian

Teknik penelitian yang dilakukan bersifat studi kasus, sedangkan metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Sedangkan untuk pengumpulan data dilakukan melalui dua sumber, yaitu:

1. Penelitian Lapangan (*Field research*)

Yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung ke perusahaan yaitu PDAM dengan cara:

1) Wawancara (*Interview*)

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab atas percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden.

2) Observasi (*Observation*)

Yaitu dengan cara mengamati secara langsung tentang objek yang diteliti yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian, baik kegiatan perusahaan maupun dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang ada dalam perusahaan tersebut.

3) Kuesioner (*Questionare*)

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan mengajukan daftar pertanyaan kepada kepala bagian keuangan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu dengan cara membaca dan mempelajari literatur-literatur yang relevan dengan masalah yang diteliti, untuk mendapatkan dasar teoritis dan bahan pertimbangan dalam memecahkan masalah yang diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) yang berlokasi di Jalan Suroto Kunto no 205 Kabupaten Karawang. Adapun waktu penelitian dilakukan dari tanggal 11 Desember 2008 sampai dengan 17 Desember 2008.