# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Seperti yang kita ketahui bersama, air merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia. Namun, pengadaan air merupakan masalah diantara yang paling peka dalam perkembangan masa depan. Persaingan tentang perusahaan air minum semakin meningkat karena kebutuhan pemukiman, kebutuhan untuk produksi pertanian (irigasi) dan kebutuhan industri. Masalah persediaan air sangat menonjol sehubungan dengan penduduk yang semakin bertambah. Karena sumber air merupakan faktor yang sangat vital. Oleh karena itu, untuk mengatasi hal tersebut terdapat salah satu perusahaan daerah yang mengelola dan menyalurkan air bersih untuk kebutuhan masyarakat yang bernama Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM).

PDAM merupakan salah satu instansi pemerintah yang bergerak di bidang pelayanan dan pengelolaan air bersih dimana aktivitas utamanya adalah melayani kebutuhan manusia yang sangat mendasar yaitu air bersih. Penjualan air bersih merupakan pendapatan kas pada perusahaan tersebut.

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

keadaan yang sebenarnya dan perusahaan mampu bertahan juga berkembang serta mempunyai keunggulan 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 dilakukan dapat memadai pula.

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

Kegiatan penjualan di 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 pengedalian terhadap kegiatan penjualan diharapkan dapat menunjang tercapainya efektivitas pengendalian penjualan perusahaan sehingga kontinuitas perusahaan semakin terjamin.

Dengan tidak adannya anggaran penjualan Air Minum Dalam Kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum, maka akan mengakibatkan ketidakefektifan pengendalian penjualan perusahaan sehingga tujuan perusahaan tidak akan tercapai dan kontinuitas perusahaan tidak 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 penyusun semua anggaran yang ada dalam perusahaan dan juga merupakan salah satu alat pengedalian kegiatan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi pasar pesaing, anggaran penjualan harus disusun paling awal daripada semua anggaran lain yang ada dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitaian dalam menyusun skripsi ini dengan judul : "**Peranan Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Air Minum Dalam Kemasan Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung".**

## 1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.

2. Bagaimana efektivitas pengendalian penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.
3. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan mempelajari penyusunan anggaran penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.
2. Untuk mengetahui dan mempelajari efektivitas pengendalian penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.
3. Untuk mengetahui dan mempelajari peranan anggaran dalam menunjang efektifitas pengendalian penjualan air minum dalam kemasan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.

## 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 bangku kuliah sehingga dapat menjadi bekal dikemudian hari. Dan diajukan untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi dalam Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama.

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 akan digunakan dalam penelitian – penelitian

## 1.5 Kerangka Pemikiran

Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba yang sebesar – besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang sehingga perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kesuksesan menajemen 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 di masa yang akan datang 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 realisasinya.

Adapun salah satu cara untuk melaksanakan fungsi – fungsi tersebut diatas adalah dengan menyusun suatu anggaran. Pengertian anggaran menurut Ellen Chistina dan kawan – kawan (2001;1) adalah sebagai berikut : "Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka dan dinyatakan dalam unit moneter yang meliputi seluruh kegitan perusahaan untuk jangka waktu (periode) tertentu di masa yang akan datang". Sedangkam menurut Munandar (2001:1) adalah sebagai berikut :" Anggaran ialah suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang". Dan munurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (2003:6) adalah sebagai berikut : "*Business Budget* adalah suatu pendekatan yang formal dan sistematis daripada pelaksanaan tanggung jawab manajemen didalam perencanaa, koordinasi, dan pengawasan".

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 itu berfungsi sebagai alat yang menbantu manajemen dalam mencapai sasaran – sasaran yang ditentukan. Peranan anggaran sebagai suatu alat dan sistem manajemen telah berjalan sejak awal perusahaan

meleksanakan aktivitas yaitu saat aktivitas itu benar – benar direncanakan dan perencanaan sudah dinyatakan atau dinilai dalam uang.

Selain berfungsi sebagai perencanaan, anggaran pun berfungsi sebagai alat pengendalian karena dengan anggaran dapat membandingkan 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 penyimpangannya.

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

Penjualan merupakan kegiatan paling penting dalam perusahaan. Hal itu wajar mengingat penjualan merupakan sumber utama dari pendapatan perusahaan dan ujung tombak dalam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu untuk mencapai 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 menjalakan seluruh aktivitas perusahaan dan dapat digunakan sebagai pedoman untuk mengendalikan kegiatan perusahaan.

Menurut Munandar (2001;49) pengertian anggaran penjualan adalah sebagai berikut :“Anggaran penjualan ialah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis barang yang akan dijual, jumlah

barang yang akan dijual, harga barang yang akan datang, waktu penjualan, serta tempat penjualannya".

Sedangkan anggaran penjualan menurut Ellen Chistine, M. Fuad, Sigiarto, Edy Sukarno (2001,22) : "Anggaran yang menggambarkan penghasilan yang diterima secara lebih rinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) produk yang akan dijual, jumlah (kuantitas) atau volume penjualan yang akan dijual dengan harga per unit waktu penjualan dan daerah penjualannya."

Anggaran penjualan merupakan suatu alat perencanaan perusahaan di dalam perusahaan yang dinyatakan secara lebih terperinci sesuai dengan fungsi anggaran sebagai alat yang dapat membantu manajemen dalam mengendalikan kegiatan perusahaan.

Dalam pelaksanaanya, anggaran penjualan ini juga digunakan untuk mengendalikan penjualan yang pada akhirnya harus dinilai apakah pengendalian tersebut efektif atau tidak. Pengendalian dapat dinilai efektif apabila perusahaan telah mampu mencapai tujuan pengendalian penjualan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, bila perusahaaan melaksanakan pengendalian perusahaan dengan baik diharapkan perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya dengan berhasil.

Menurut Wilson dan Campbell (1994;249) yang diterjemahkan oleh Tjintjin Felix Tjendera adalah sebagai berikut : "Pengendalian penjualan meliputi analisis dan telaahan yang diperlukan bersama – sama dengan metode tindakan lanjutannya, kegiatan sebebarnya, kejibakan, dan metode, yang diperlukan untuk

memperolah 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 itu adalah pegambilan 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 perusahaan dan untuk menentukan apakah perusahaan mempunyai laba yang cukup untuk operasi masa sekarang dan masa yang akan datang.

Berdasarkan urian diatas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

**"Anggaran penjualan yang dakukan secara efektif akan berperan dalam upaya menunjang efektifitas pengedalian penjualan."**

Penelitian telah dilakukan oleh Eva (01.01.153), Universitas Widyatama, Tahun 2004, dengan judul **" Peranan Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Air Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Cirebon".** Dalam hal ini perbedaannya terletak pada objek peneliltian, pada judul skripsi terdahulu dikatakan bahwa penyusunan anggaran penjualan telah memadai dan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sehingga hipotesis yang diajukan penulis adalah anggaran penjualan yang dilaksanakan secara efektif akan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

## 1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan penulis dalam pembahasan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis yaitu metode yang berusaha menyimpulkan, menyajikan serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup mengenai objek yang diteliti dan kemudian menarik kesimpulan serta membuat rekomendasi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

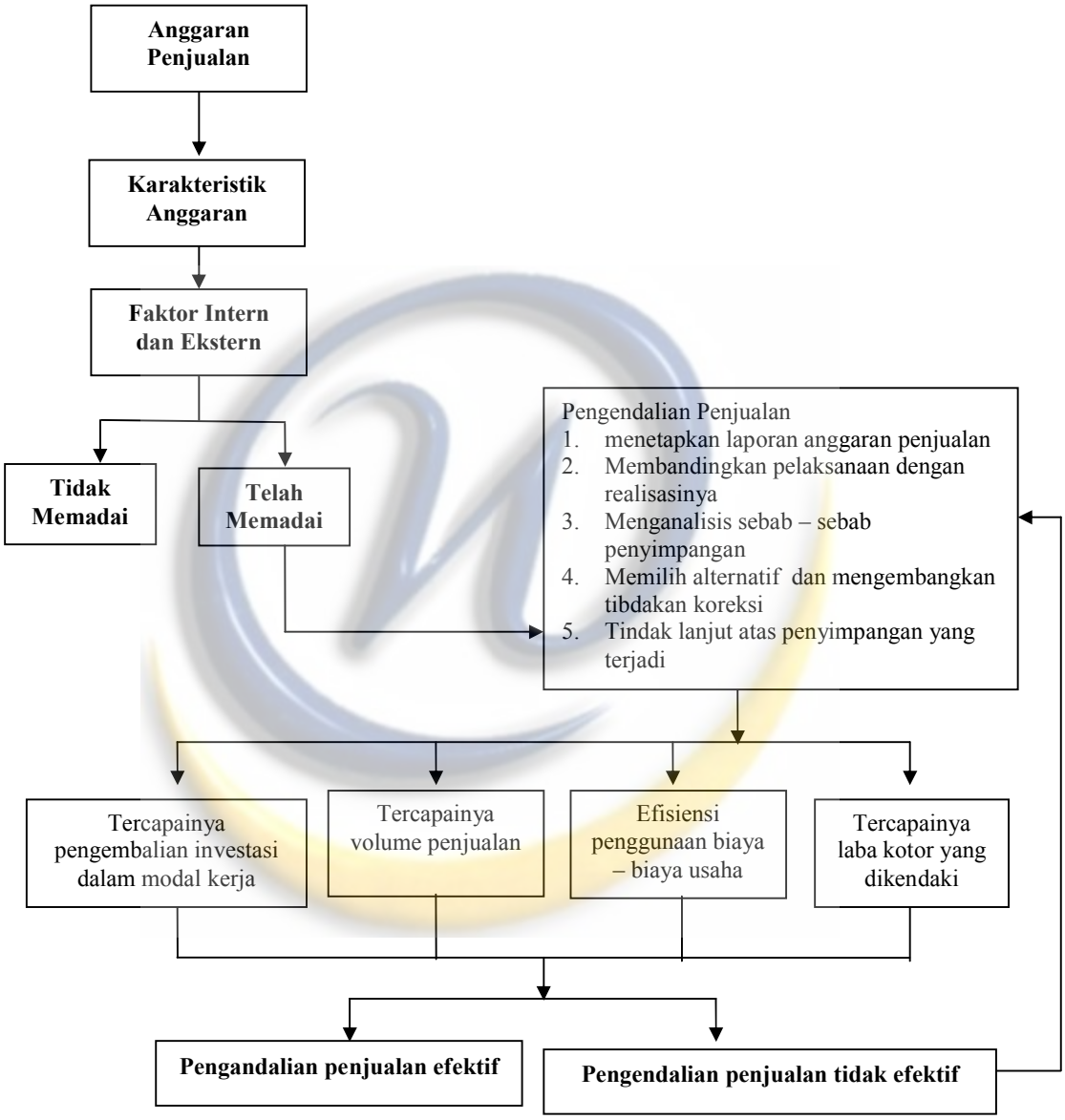
   Penelitian lapangan,yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian dan mengumpulkan data serta informasi dengan cara :

   a. Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung terhadap objek yang diteliti.
   b. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan dalam perusahaan.

2 Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

   Suatu usaha untuk memperoleh data sekunder dengan mencari dan mengumpulkan data secara literatur.

## 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung yang berlokasi di Jalan Sersan Bajuri No.5 Bandung. Sedangkan waktu penelitian dimulai pada bulan Agustus 2008 sampai dengan Desember 2008.

**Bagan 1.1 Kerangka Pemikiran**