

ABSTRAK
PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM UPAYA MENUNJANG
TERCAPAINYA EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN AIR
BERSIH
(Studi kasus pada PDAM Tirta Tarum Kabupaten Karawang)

Penjualan merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan merupakan bentuk penerimaan dari perusahaan yang dapat membiayai kegiatan operasional dari perusahaan. Untuk menghindari terjadinya kecurangan dan manipulasi dalam penerimaan penjualan yang diterima perusahaan, maka diperlukan penyusunan dan penggunaan beserta pengendalian anggaran yang cukup baik.

Dalam penelitian ini, menguji peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang tercapainya efektivitas pengendalian penjualan air bersih pada PDAM Tirta Tarum Kabupaten Karawang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas penyusunan anggaran penjualan, mengetahui efektivitas pengendalian penjualan, serta mengetahui peranan anggaran dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan air. Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Sedangkan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung terhadap sumber data yang akan dianalisis dengan cara melakukan observasi, wawancara, dan kuesioner.

Dari data yang diperoleh, kemudian dilakukan pengujian hipotesis dan dianalisis dengan menggunakan *rank spearman* dan koefisien determinasi. Dengan analisis *rank spearman* diperoleh hasil sebesar 0,803, hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara anggaran penjualan dengan efektivitas pengendalian penjualan. Untuk koefisien determinasi sebesar 64,48% menunjukkan besarnya peranan anggaran penjualan terhadap efektivitas pengendalian penjualan. Selain itu untuk pengujian hipotesis menggunakan uji-t, menunjukkan hasil t hitung sebesar 2,53 lebih besar dari t tabel 1,943.

Berdasarkan hasil pengujian statistik tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat peranan yang signifikan antara peranan anggaran penjualan dengan efektivitas pengendalian penjualan.