

ABSTRAK

Peranan Pengendalian Penjualan Dalam Upaya Menunjang Peningkatan Volume Penjualan Air Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Cirebon

Pengendalian atas penjualan akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan, oleh karenanya diperlukan suatu pengelolaan dalam hal penjualan. Pengelolaan ini harus ditunjang dengan suatu pengendalian penjualan yang memadai. Semakin luas suatu masalah yang terjadi, maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Berdasarkan permasalahan diatas, penulis meneliti tentang peranan pengendalian penjualan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan. Penelitian dilakukan pada perusahaan BUMN yaitu pada PDAM Kota Cirebon yang berlokasi di Jalan Tuparev No. 25, Cirebon.

Penelitian ini disajikan dalam bentuk deskriptif, artinya penyajian hasil tulisan dimaksudkan untuk menggambarkan secara jelas dan komprehensif atas variabel-variabel yang diteliti dengan penyajian hipotesis yang diajukan, yaitu : “Pengendalian penjualan yang dilaksanakan secara efektif akan berperan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian penjualan yang disusun perusahaan didasarkan pada anggaran penjualan yang disusun melalui integrasi dan koordinasi diantara bagian dan staf dilingkungan PDAM yang berasaskan efisiensi dan efektifitas, mempertahankan atau meningkatkan produksi, menekan kebocoran, menentukan efisiensi penagihan melalui looper (*door to door*), loket kas dan pembayaran melalui bank, mengganti atau memperbaiki meter air yang rusak, kalibrasi ulang, penertiban jaringan akibat berubahnya fungsi kota dan mengevaluasi penjualan air setiap bulan.

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada PDAM Kota Cirebon dapat diketahui bahwa pengendalian penjualan cukup berperan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan, sehingga hipotesis yang diajukan penulis, yaitu “Pengendalian penjualan berperan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan” dapat diterima, hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun.

Kata kunci: Pengendalian, Anggaran, Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Rerangka Pemikiran	4
1.6 Metodologi Penelitian	7
1.7 Lokasi Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Konsep Peranan	8
2.2 Konsep Pengendalian	8
2.2.1 Pengertian Pengendalian	8
2.2.2 Fungsi Pengendalian	9
2.2.3 Prosedur Pengendalian	10
2.2.4 Jenis-jenis Pengendalian	11

2.2.5	Pengertian Pengendalian Penjualan	12
2.3	Konsep Pengendalian	12
2.3.1	Pengertian Penjualan	12
2.3.2	Jenis-jenis Penjualan	13
2.3.3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	14
2.3.4	Anggaran Penjualan	15
2.3.5	Standar Penjualan	17
2.3.6	Analisis Penjualan	18
2.3.6.1	Pengertian Analisis Penjualan	18
2.3.6.2	Jenis-jenis Analisis	18
2.3.6.3	Manfaat Analisis Penjualan	19
2.3.6.4	Keterbatasan Analisis Penjualan	19
2.3.7	Laporan Penjualan	20
2.3.8	Efektivitas Penjualan	21
2.3.9	Standar Penjualan	21
2.4	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Peningkatan Volume Penjualan	22

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	25
3.2	Metode Penelitian	25
3.3	Metode Pengumpulan Data	25
3.4	Penentuan Responden	28
3.5	Operasionalisasi Variabel	28

3.6	Teknik Pengembangan Instrumen	30
3.7	Analisis dan Pengujian Hipotesis	31
3.8	Penarikan Kesimpulan dan Saran	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Analisis Realisasi Hasil Pengumpulan Data	34
4.2	Gambaran Umum Perusahaan	34
4.2.1	Sejarah Singkat PDAM Kota Cirebon	34
4.2.2	Struktur Organisasi	37
4.2.3	Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	39
4.2.4	Visi dan Misi PDAM Kota Cirebon	43
4.2.4.1	Visi PDAM Kota Cirebon	43
4.2.4.2	Misi PDAM Kota Cirebon	43
4.2.5	Sumber Daya yang Dimiliki (SDM, SPA, dan lain-lain)	43
4.2.5.1	Sumber Daya Manusia	43
4.2.5.2	Sarana, Prasarana dan Alat (SPA)	45
4.2.6	Ruang Lingkup dan Kegiatan PDAM Kota Cirebon	46
4.3	Aktivitas Bisnis	47
4.3.1	Prosedur Pemasangan Sambungan Baru	47
4.3.2	Prosedur Penjualan Air Melalui Tangki	49
4.3.3	Prosedur Pemeriksaan Kualitas Air Minum dan Air Limbah	49
4.3.4	Prosedur Jasa Penyedotan Lumpur Tinja	49

4.3.5	Prosedur Jasa Perencanaan Instalasi Air Minum dan Air Limbah	50
4.4	Sistem persediaan Air PDAM Kota Cirebon	50
4.5	Sistem Penetapan Tarif Harga Air PDAM Kota Cirebon	52
4.6	Aktivitas Produksi Air	55
4.7	Pengendalian Penjualan Air PDAM Kota Cirebon	56
4.7.1	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan Air PDAM Kota Cirebon	56
4.7.2	Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan PDAM Kota Cirebon	59
4.7.3	Perbandingan Antara Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan	60
4.7.4	Penyebab Terjadinya Selisih Antara Produksi Air dan Penjualan Air	62
4.7.5	Tindakan Koreksi yang Dilakukan untuk Mengurangi Varians yang Terjadi	64
4.7.6	Pelaksanaan Fungsi Anggaran Penjualan Hubungannya dengan Efektivitas Pengendalian Penjualan	65
4.8	Pengujian Hipotesis	67
4.8.1	Analisis Deskriptif Kualitatif	67
4.8.2	Analisis Statistik	68

BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	70
5.1	Simpulan	72
5.2	Saran	74
DAFTAR	PUSTAKA	75
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3-1: Variabel, Indikator, dan Skala Pengukuran	29
Tabel 3-2: Persentase Peranan Pengendalian Penjualan dalam Upaya Menunjang Peningkatan Volume Penjualan	33
Tabel 4-1: Kekuatan Pegawai PDAM Kota Cirebon Tahun 2006	43
Tabel 4-2: Tarif Harga Air Minum PDAM Kota Cirebon Per Desember 2004	55
Tabel 4-3: Data Produksi Air Tahun 2001-2005	56
Tabel 4-4: Anggaran Penjualan Air PDAM Kota Cirebon Dalam Unit (m ³)	61
Tabel 4-5: Anggaran Penjualan Air PDAM Kota Cirebon Dalam Rupiah	61

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2-1: Skema Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Peningkatan	
Volume Penjualan	24
Gambar 4-1: Bagan Struktur Organisasi PDAM Kota Cirebon	38