

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seperti yang kita ketahui bersama, air merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia. Namun, pengadaan air merupakan masalah yang paling peka dalam perkembangan masa depan. Dewasa ini, pengelolaan sumber daya air sudah sangat mendesak.

Persaingan tentang penggunaan air semakin meningkat karena kebutuhan pemukiman, kebutuhan untuk produksi pertanian (irigasi), dan kebutuhan industri. Masalah persediaan air sangat menonjol sehubungan dengan penduduk yang semakin bertambah, masalah ini menyangkut 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 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 dalam bidang pelayanan dan pengelolaan air bersih dimana aktivitas utamanya adalah melayani kebutuhan manusia yang sangat mendasar yaitu air bersih. Penjualan air bersih merupakan sumber pendapatan kas perusahaan tersebut.

Semakin banyak kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan, maka semakin kompleks permasalahan yang dihadapi dan pengendalian yang efektif sangat dibutuhkan agar pelaksanaan seluruh kegiatan yang direncanakan tidak

menyimpang jauh dari keadaan yang sebenarnya dan perusahaan mampu bertahan juga berkembang serta mempunyai keunggulan bersaing.

Dengan pengendalian yang baik, 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 pengendalian untuk setiap perusahaan 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 pengendalian terhadap kegiatan penjualan diharapkan dapat menunjang tercapainya efektivitas pengendalian penjualan perusahaan sehingga kontinuitas perusahaan semakin terjamin.

Pengendalian merupakan masalah yang menarik untuk dibahas dan dalam hal ini penulis memilih pengendalian penjualan sebagai topik penelitian karena pengendalian penjualan merupakan dasar penyusunan semua pengendalian yang ada dalam perusahaan dan merupakan salah satu pengendalian kegiatan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi pasar persaingan, pengendalian penjualan harus disusun paling awal dari pada semua pengendalian lain yang ada dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi ini dengan judul : “Peranan Pengendalian Penjualan Dalam Upaya Menunjang Peningkatan Volume Penjualan Air Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Cirebon”.

1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Bagaimana efektivitas pengendalian penjualan air pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) kota Cirebon.
2. Bagaimana peranan pengendalian penjualan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan air pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) kota Cirebon.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan mengadakan penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui dan mempelajari efektivitas pengendalian penjualan air pada PDAM kota Cirebon.
2. Untuk mengetahui dan mempelajari peranan pengendalian dalam menunjang peningkatan volume penjualan air pada PDAM kota Cirebon.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi penulis, yaitu untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana pada Universitas Kristen Maranatha dan untuk mempelajari serta memperoleh gambaran secara langsung bagaimana pelaksanaan penjualan dan peranan pengendalian penjualan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan, tentunya dengan segala modifikasi yang perlu diadakan sesuai dengan jenis dan kondisi perusahaan serta dunia usaha sehingga dengan demikian pengetahuan dan wawasan penulis dapat lebih berkembang.
2. Bagi perusahaan, yaitu sebagai informasi dalam kaitanya dengan kegiatan pengendalian dan sumbangan pemikiran terutama bagi pihak manajemen di dalam mengefektifkan 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 berikutnya.

1.5 Rerangka 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 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 di masa 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 dan realisasinya. Jika banyak terjadi penyimpangan, maka manajer dapat memberikan arahan agar kegiatan selanjutnya tidak menyimpang dan manajer dapat mengetahui penyebab penyimpangannya.

Dalam merancang pengendalian, 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 kegiatan yang paling penting dalam perusahaan. Hal itu wajar mengingat penjualan merupakan sumber utama dari pendapatan perusahaan dan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan, yaitu untuk mencari laba yang maksimal. Oleh karena itu, diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik sehingga perlu disusun anggaran penjualan. Pengendalian penjualan merupakan dasar bagi penyusunan pengendalian yang

lain dalam menjalankan seluruh aktivitas perusahaan dan dapat digunakan sebagai pedoman untuk mengendalikan kegiatan perusahaan.

Menurut Wilson and Campbell (1994:259) yang diterjemahkan oleh Tjin Tjin Fenix 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 diperlukan untuk memperoleh rentabilitas yang diharapkan atas investasi modal yang bersangkutan”.

Pada dasarnya, pengendalian penjualan itu adalah pelaksanaan 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. Dalam pelaksanaannya, pengendalian penjualan ini juga digunakan untuk mengendalikan penjualan yang pada akhirnya harus dinilai apakah pengendalian tersebut efektif atau tidak. Pengendalian dapat dinilai efektif bila perusahaan mampu mencapai tujuan pengendalian penjualan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, bila perusahaan melaksanakan pengendalian perusahaan dengan baik diharapkan perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya dengan baik.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut : “Pengendalian penjualan yang dilaksanakan secara efektif akan berperan dalam upaya menunjang peningkatan volume penjualan”.

1.6 Metode Penelitian

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

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Penelitian lapangan (*field research*)
 - a. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan dalam perusahaan.
 - b. Kuisisioner, yaitu lembar isian yang didalamnya berisi pertanyaan dan pernyataan.
 - c. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung terhadap objek yang diteliti.
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 dilaksanakan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) yang berlokasi di jalan Tuparev No. 25 Cirebon, sedangkan waktu penelitian dimulai pada bulan April 2006.