BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan perekonomian di suatu negara ditandai dengan pesatnya perkembangan dunia usaha di negara tersebut, serta munculnya perusahaan-perusahaan besar yang bergerak dalam berbagai sektor. Agar perusahaan tersebut berjalan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan, diperlukan sistem manajemen yang baik yang dapat mewujudkan tujuan perusahaan secara keseluruhan. Sistem manajemen yang diciptakan tidak terlepas dari unsur manusianya yaitu pengelola perusahaan, pengelola perusahan harus melakukan berbagai kegiatan untuk mewujudkan tujuan tersebut. Oleh karena itu, manajemen perusahaan perlu menetapkan berbagai kebijakan untuk mengantisipasi berbagai permasalahan yang mungkin dihadapi perusahaan dalam mencapai tujuan dan keberhasilan perusahaan dimasa yang akan datang. Untuk itu, manajemen perlu menyusun berbagai program kerja yang terperinci sebagai suatu perencanaan berbagai kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Dengan perencanaan tersebut memungkinkan perusahaan mampu memprediksi tingkat keuntungan yang diinginkan dalam suatu periode tertentu.

Tujuan utama didirikan sebuah perusahaan pada umumnya dilatarbelakangi keinginan untuk memperoleh laba secara optimal. Untuk memperoleh laba yang optimal, salah satu variabel yang penting adalah biaya sehingga laba yang optimal

dapat dicapai oleh sebuah perusahaan apabila penjualan sesuai dengan yang direncanakan dan biaya dapat ditekan seminimal mungkin tetapi hanya harus mengabaikan kualitas produk, untuk itu perusahaan harus mengelola usahanya dengan baik, karena pada masa sekarang ini persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya semakin ketat. Agar dapat bersaing dengan perusahaan yang lain, langkah awal yang harus diambil oleh perusahaan adalah melakukan penyusunan anggaran perusahaan. Anggaran merupakan rencana tertulis dari pihak manajemen tentang kegiatan- kegiatan yang akan dilaksanakan pada suatu waktu tertentu.

Dalam menyusun anggaran harus dilakukan dengan cermat dan teliti karena selain berfungsi sebagai alat perencanaan anggaran juga dapat digunakan sebagai alat pengendalian pelaksanaan kegiatan perusahaan, jika perusahaan sedang melakukan suatu kegiatan, maka manajemen perusahaan akan dapat membandingkan pelaksanaan kegiatan tesebut dengan yang telah dianggarkan sebelumnya. Dalam hal ini anggaran hanya dapat dipergunakan sebagai alat pengendalian kegiatan yang sedang dilaksanakan perusahaan.

Pada umumnya dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya suatu perusahaan akan menghadapi permasalahan yang berhubungan dengan penjualan dan produksi, maka besar kecilnya perusahaan di pengaruhi oleh penjualan dan besar kecilnya penjualan di pengaruhi oleh produksi. Anggaran penjualan adalah *budget* yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis

(kualitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualannya.

Perusahaan Daerah atau Badan Usaha Milik Daerah merupakan perusahaan yang didirikan oleh pemerintahan daerah dalam rangka memberikan pelayanan kepada masyarakat dan sebagai sumber pendapatan Pemerintah Daerah. Pembentukan Perusahaan Daerah biasanya didasarkan atas kebutuhan akan pengelolaan sarana milik publik yang salah satunya adalah air. Air merupakan keutuhan pokok bagi masyarat. Untuk itu, dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat akan air, pemerintahan daerah membentuk Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). PDAM memiliki peran diantaranya, dalam bidang pengelolaan air bersih, penyalur air kotor daerah, dan meningkat kesejahteraan untuk rumah tangga maupun industri. Sehingga menghasilkan keuntungan yang maksimum, yang pada umumnya memberikan kontribusinya terhadap perkembangan pembangunan nasional dan pemerataan pembangunan nasional, khususnya keberhasilan dan kesejahteraan perusahaan itu sendiri sehingga kontinuitas perusahaan dapat terjaga. Anggaran ditetapkan dan diterapkan oleh pimpinan perusahaan dapat dikatakan berhasil atau efektif bila anggaran tersebut dapat melindungi harta perusahaan.

Berikut ini akan diuraikan perkembangan Anggaran Penjualan dan Pendapatan Operasi Perusahaan Daerah air minum(PDAM) Kota Bandung mulai tahun 2002-2008, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1

Anggaran Penjualan dan Pendapatan Operasi Perusahaan Daerah air minum(PDAM) Kota Bandung Tahun 2002 – 2008

TAHUN	Anggaran Penjualan (Rp)	Pendapatan Operasi (Rp)
2002	86.682.744.000	90.304.321.293
2003	91.248.139.000	87.042.137.597
2004	87.301.427.000	87.214.625.129
2005	88.466.508.000	88.563.997.802
2006	99.337.164.000	87.387.826.062
2007	132.177.927.000	126.314.414.672
2008	148.869.974.000	140.026.582.737

Sumber : Laporan Rugi Laba Perusahaan Daerah air minum(PDAM) Kota Bandung

Untuk lebih jelas mengenai perkembangan anggaran penjualan, dapat dilihat dari grafik dibawah ini :



Grafik 1.1
Anggaran Penjualan dan Pendapatan Operasi Perusahaan Daerah air minum(PDAM) Kota Bandung

Dari laporan anggaran penjualan dan pendapatan operasi diatas dapat diketahui fenomena yang ada pada Perusahaan Daerah air minum(PDAM) Kota Bandung. Pada anggaran penjualan cenderung naik setiap tahunnya tetapi di lain pihak tingkat pendapatan operasi mulai tahun 2003 dan 2004 mengalami penurunan. Hal ini terjadi akibat dari kegiatan pergantian meter baik yang telah rusak maupun yang telah lewat masa teknis dan faktor pencatatan meter yang masih belum optimal sehingga kubikasi terjual yang diproyeksi sebesar 3,3 juta m3/ bulan baru mencapai rata-rata 2,8 m3/bulan sehingga prediksi kubikasi mengalami penurunan yang cukup besar. Faktor penyebab lain adalah banyak pelanggan yang menunggak pembayaran yang mengakibatkan penurunan pendapatan. Dengan tingkat pendapatan operasi yang seperti itu, maka perusahaan akan mengalami dua kemungkinan antara kerugian dan keuntungan. Untuk itu, perusahaan harus meningkatkan kinerja perusahaannya agar hal seperti itu tidak terjadi kembali dimasa yang akan datang dan tidak menutup kemungkinan perusahaan akan mengalami kerugian yang dapat berdampak negatif bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Kondisi perekonomian negara yang tidak stabil mengakibatkan perusahaan harus pintar membaca situasi perusahaan dimasa yang akan datang. Dengan persaingan antar perusahaan yang kian berat memicu perusahaan untuk lebih merencanakan berbagai program kerja kedalam anggaran penjualan guna mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi dimasa mendatang yang dapat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan. Apalagi dengan

persaingan perusahaan yang kiat berat, terutama perusahaan yang mengambil keuntungan dari tingkat pendapatan penjualan hasil produksinya dituntut untuk lebih mengorganisir seluruh kegiatannya kedalam anggaran penjualan yang lebih sistematis dan terperinci, agar kegiatan perusahaan lebih terstruktur lagi, sehingga permasalahan yang dihadapi akan lebih kecil efeknya bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM) dengan mengambil judul :

”Hubungan Anggaran Penjualan Dengan Pendapatan Operasi Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung”.

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasikan terdapat ketidakseimbangan antara anggaran penjualan dengan pendapatan operasi. Dimana anggaran penjualan cenderung naik dan tingkat pendapatan berturut-turut mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena pergantian meter baik yang telah rusak maupun yang telah lewat masa teknis dan faktor pencatatan meter yang masih belum optimal sehingga kubikasi mengalami penurunan yang cukup besar. Faktor penyebab lain adalah banyak pelanggan yang menunggak pembayaran yang mengakibatkan penurunan pendapatan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Dari uraian diatas maka penulis merumuskkan masalah yang akan dibahas yaitu :

1. Bagaimana perkembangan anggaran penjualan pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM).
2. Bagaimana perkembangan pendapatan operasi pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM).
3. Bagaimana keeratan hubungan antara anggaran penjualan dengan pendapatan operasi pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM).

1.3 Maksud dan tujuan penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh, mengumpulkan, dan mengolah data serta menganalisis data informasi yang berkenaan dengan anggaran penjualan dan pendapatan operasi.

1.3.2 Tujuan Peneltian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui perkembangan anggaran penjualan pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM) .
2. Untuk mengetahui perkembangan pendapatan operasi pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM) .
3. Untuk mengetahui hubungan antara anggaran penjualan dengan pendapatan operasi pada Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM).

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna bagi berbagai pihak, antara lain :

1.4.1 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembangan ekonomi, mampu memberikan referensi tentang hubungan anggaran penjualan dengan pendapatan operasi.
2. Bagi Peneliti lain,mampu memberikan masukan dan informasi yang berguna untuk penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis
    - Menambah wawasan serta ilmu pengetahuan mengenai pengaruh hubungan anggaran penjualan dengan pendapatan operasi.
    - Sebagai uji kemampuan dalam menerapkan teori-teori yang diperoleh diperkuliahan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

- Mampu menjadi bahan masukan yang memberikan informasi tentang hubungan anggaran penjualan dengan pendapatan operasi.
- Mampu menjadi bahan pertimbangan dalam melakukan kegiatan operasionalnya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian dan pengambilan data di Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM) Kota Bandung.

Table 1.2

Jadwal Waktu Penelitian

Keterangan	Bulan															
	Maret				April				Mei				Juni			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1. Penelitian Pendahuluan																
2. Penulisan Usulan Penelitian																
3. Pengumpulan Data																
4. Pengolahan Data																
5. Penulisan Penelitian																