

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN PENJUALAN PADA PT PLN (PERSERO) UP3 PAREPARE

Hariyani¹, Dayu Suhardi²

Email: hariyani12oktober@gmail.com¹, camarbiru80@gmail.com²

¹Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

²Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Parepare

Jl.Jend. Ahmad Yani No.KM .6, Bukit Harapan, Kec.Soreang, Kota Parepare,Sulawesi Selatan
Kode Pos 91112

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PLN UP3 Parepare. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif dengan analisis kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam kondisi objek penelitian sebagaimana adanya berdasarkan situasi aktual di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua kategori utama penyebab ketidaktercapaian anggaran penjualan, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi minimnya ketersediaan anggaran dan terbatasnya ketersediaan material. Keterbatasan anggaran menyebabkan hambatan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan listrik, sementara keterbatasan material berdampak pada terganggunya operasional penyaluran listrik kepada pelanggan. Sementara itu, faktor eksternal mencakup perizinan lahan dan kebijakan stimulus Covid-19. Proses perizinan lahan yang kompleks menghambat pembangunan infrastruktur kelistrikan yang dibutuhkan, sedangkan kebijakan stimulus Covid-19 menyebabkan penurunan konsumsi listrik secara nasional dan pengalihan anggaran untuk mendukung program stimulus pemerintah. Kedua faktor eksternal ini secara signifikan mempengaruhi realisasi anggaran penjualan pada PLN UP3 Parepare.

Kata Kunci: Anggaran Penjualan, Realisasi Penjualan, PT PLN (Persero)

Abstract

This study aims to determine the factors that cause the non-achievement of the sales budget at PLN UP3 Parepare. The research method used is descriptive approach with qualitative analysis, which aims to describe in depth the condition of the object of research as it is based on the actual situation in the field. The results showed that there are two main categories of causes of sales budget non-achievement, namely internal and external factors. Internal factors include the lack of budget availability and limited material availability. Budget limitations cause obstacles in the implementation of electricity sales activities, while material limitations have an impact on disrupting electricity distribution operations to customers. Meanwhile, external factors include land licensing and Covid-19 stimulus policies. The complex land licensing process hampered the development of the required electricity infrastructure, while the Covid-19 stimulus policy led to a decrease in national electricity consumption and budget diversion to support the government's stimulus program. These two external factors significantly affect the realization of the sales budget at PLN UP3 Parepare.

Keywords: Sales Budget, Sales Realization, PT PLN (Persero)

PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan tujuan utama untuk memperoleh laba dan berkembang menjadi besar melalui pemanfaatan sumber-sumber ekonomi yang dimilikinya. Untuk mewujudkan hal tersebut, manajemen perusahaan perlu menetapkan strategi dan kebijakan yang efektif serta efisien, agar perusahaan dapat berjalan secara optimal dan mencapai tujuannya [1]. Secara umum, perusahaan dapat digolongkan berdasarkan jenis kegiatan usahanya, yakni perusahaan dagang, jasa, dan manufaktur. Dalam era persaingan bisnis yang

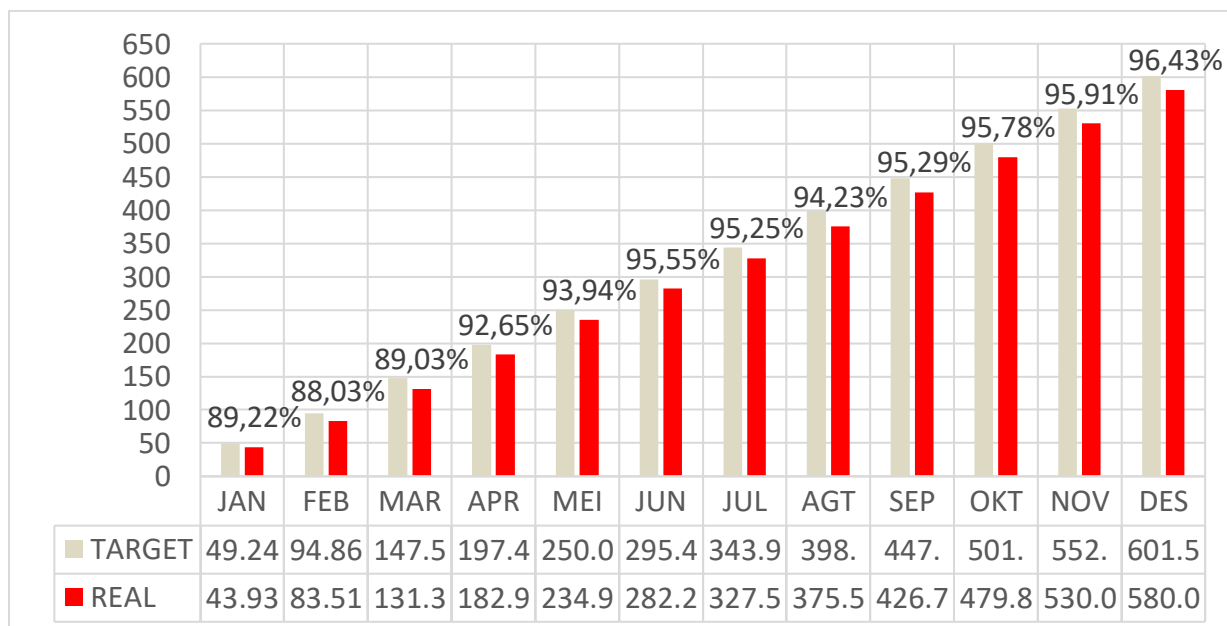
semakin ketat, perusahaan dituntut untuk memiliki keterampilan dan strategi yang tepat agar mampu bertahan dan berkembang. Strategi yang tepat akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara maksimal. Permasalahan yang sering timbul adalah apakah strategi yang digunakan oleh perusahaan sudah sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan itu sendiri [2].

Salah satu alat penting dalam mendukung perencanaan dan pengendalian strategi perusahaan adalah anggaran. Menurut Sasongko dan Parulian, anggaran adalah rencana kegiatan manajemen dalam satu periode yang tertuang secara kuantitatif, yang mencakup jumlah produk dan harga jual yang ditargetkan di masa depan [3]. Sementara itu, Herlianto menegaskan bahwa untuk menyusun anggaran yang akurat, diperlukan berbagai data dan informasi baik dari dalam maupun luar perusahaan [4].

Penjualan merupakan salah satu komponen utama pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, anggaran penjualan menjadi bagian krusial dari sistem perencanaan keuangan perusahaan. Anggaran penjualan adalah rencana tertulis dalam bentuk angka yang menggambarkan produk yang akan dijual dalam periode tertentu. Anggaran ini berfungsi sebagai acuan dalam perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kinerja penjualan [5]. Anggaran penjualan juga berperan dalam penentuan kualitas, kuantitas barang, harga, serta lokasi dan waktu penjualan. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak pada anggaran lainnya, bahkan mengganggu operasional perusahaan secara keseluruhan [6]. Oleh karena itu, anggaran ini harus disusun secara cermat dan teliti.

Di sisi lain, listrik merupakan kebutuhan dasar masyarakat yang tidak dapat tergantikan. Listrik menjadi energi vital dalam mendukung kegiatan sehari-hari, baik skala rumah tangga maupun industri [7]. PT PLN (Persero) sebagai penyedia utama energi listrik di Indonesia memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan energi listrik nasional. Sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), PLN menjalankan peran strategis dalam pembangunan nasional. PT PLN (Persero) Unit Pelaksana Pelayanan Pelanggan (UP3) Parepare, Sulawesi Selatan, adalah salah satu unit distribusi yang bertugas dalam pengawasan dan pelayanan pelanggan di wilayah tersebut. UP3 Parepare bertanggung jawab atas pencatatan meteran, penagihan, dan pemutusan aliran listrik bagi pelanggan yang tidak memenuhi kewajiban pembayaran [8].

PLN UP3 Parepare juga melakukan inovasi dan penyesuaian dengan kebutuhan pasar dan pelanggan seiring dengan meningkatnya permintaan listrik akibat pertumbuhan ekonomi dan populasi. Hal ini menuntut manajemen PLN untuk memiliki perencanaan keuangan yang kuat, termasuk penyusunan anggaran penjualan tenaga listrik yang akurat dan andal.



Gambar 1. Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2021
Sumber PLN UP3 Parepare

Diagram 1. diatas menunjukkan bahwa target anggaran penjualan tenaga listrik tidak tercapai karena beberapa perubahan antara lain, karena peningkatan penggunaan pelanggan, tingkat penggunaan dari pelanggan tarif bisnis dan industri. Berdasarkan diagram 1 target anggaran penjualan ini tidak tercapai karena adanya penambahan pasangan baru atau tambahan lainnya. Hal ini dikarenakan kesiapan dana yang dialihkan, tidak tersedianya material untuk melakukan pemasangan dan perizinan lahan.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian ini dilakukan di pada PT PLN (Persero) UP3 ParepareJl. Veteran No.32, Ujung Sabbang, Kecamatan Ujung, Kota Parepare, Sulawesi Selatan 91114 pada PT PLN (Persero) UP3 Parepare. Informan Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa yang dapat dijadikan narasumber atau informan:

- 1) Ikram Saprillah Natsir, merupakan Pejabat K3LK.
- 2) Muhammad Ismail, merupakan Manager bagian perencanaan.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Teknik analisis kualitatif dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyusun, mengevaluasi serta menginterpretasikan data yang diperoleh, kemudian ditarik kesimpulan uraian penjelasan mengenai faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. PLN (Pesero) UP3 Parepare.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang berfokus pada analisa secara mendalam faktor-faktor yang menyebabkan sehingga tidak tercapainya realisasi anggaran penjualan pada PLN UP3 Parepare. Adapun data realisasi anggaran pada PLN UP3 Parepare dapat disajikan sebagai berikut:

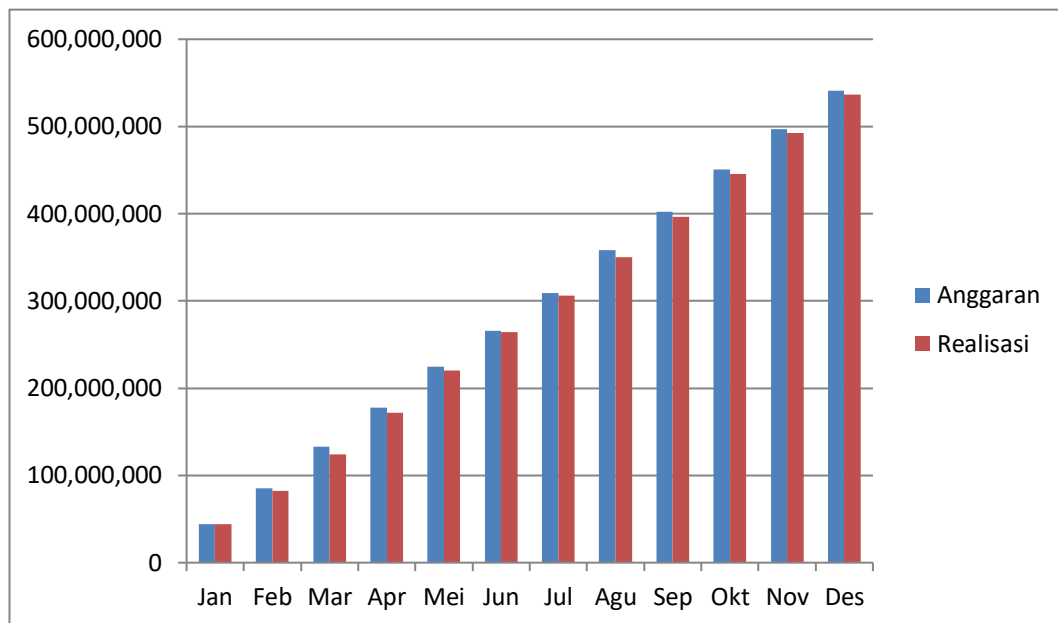
Tabel 1. Realisasi Anggaran Penjualan PLN UP3 Parepare

No	Bulan	Anggaran Penjualan Rp	Realisasi Rp	Presentase Ketercapaian
1.	Januari	Rp. 44.260.000	Rp. 43.870.000	99,12%
2.	Februari	Rp. 85.280.000	Rp. 82.440.000	96,67%
3.	Maret	Rp. 132.600.000	Rp. 124.380.000	93,80%
4.	April	Rp. 177.490.000	Rp. 171.660.000	96,72%
5.	Mei	Rp. 224.820.000	Rp. 220.360.000	98,02%
6.	Juni	Rp. 265.620.000	Rp. 264.560.000	99,60%
7.	Juli	Rp. 309.190.000	Rp. 306.090.000	99,00%
8.	Agustus	Rp. 358.250.000	Rp. 349.960.000	97,69%
9.	September	Rp. 402.610.000	Rp. 396.610.000	98,51%
10.	Oktober	Rp. 450.430.000	Rp. 445.750.000	98,96%
11.	November	Rp. 496.810.000	Rp. 492.360.000	99,10%
12.	Desember	Rp. 540.800.000	Rp. 536.470.000	99,20%

Sumber: PLN UP3 Parepare

Berdasarkan tabel 1 maka dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2021 PLN UP3 Parepare memiliki anggaran penjualan atau target penjualan setiap bulannya yang harus dicapai oleh manajemen sebagai suatu indikator dalam mengukur keberhasilan kinerja dalam satu tahun. Apabila anggaran penjualan dapat terealisasi 100% atau lebih maka dapat dikatakan kinerja manajemen tela berhasil, namun apabila realisasi anggaran penjualan kurang dari 100% maka manajemen dianggap belum berhasil melakukan kinerja secara optimal.

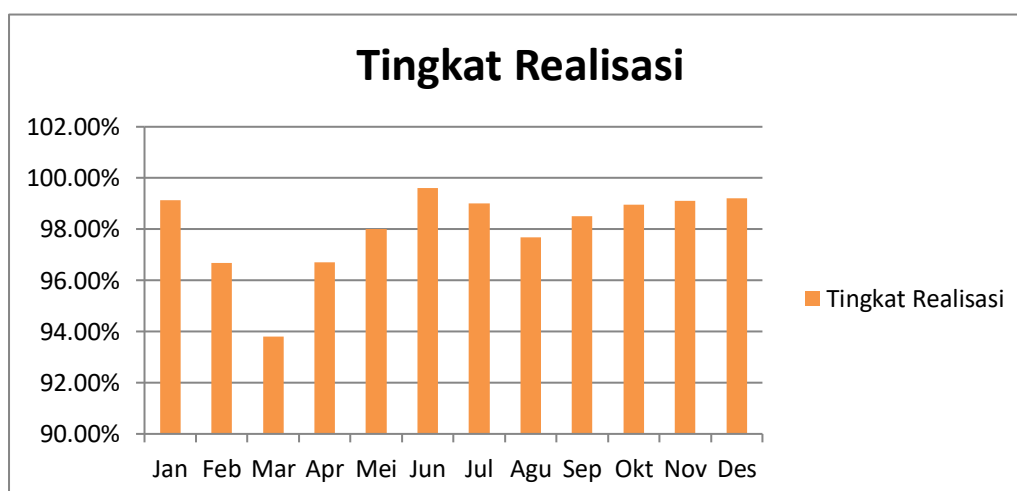
Data tersebut menunjukkan bahwa setiap bulannya pada tahun 2021 PLN UP3 Parepare belum mampu merealisasikan anggaran penjualan secara optimal yang disebabkan oleh berbagai faktor baik internal maupun faktor eksternal. Sebagai gambaran maka penulis dapat menyajikan tabel realisasi anggaran tersebut sebagai berikut:



Gambar 1. Realisasi Anggaran Penjualan PLN UP3 Parepare

Berdasarkan gambar 1 tersebut maka terlihat bahwa dalam dua belas pada tahun 2021 seluruh realisasinya tidak mampu mencapai target yang ditentukan yang tertuang dalam anggaran penjualan. Grafik tersebut juga menggambarkan bahwa setiap bulannya pada tahun 2021 jumlah realisasi penjualan pada PT. PLN (Persero) UP3 Parepare selalu mengalami peningkatan sehingga trennya meningkat. Namun hal tersebut tidak berarti bahwa PT. PLN (Persero) UP3 Parepare mampu mencapai target yang ditetapkan karena secara bersamaan target penjualan atau anggaran penjualan juga memiliki tren yang meningkat setiap bulannya pada tahun 2021.

Grafik tersebut juga memberikan gambaran bahwa tingkat realisasinya tidak pernah melampaui grafik anggaran penjualan sehingga terlihat jelas bahwa selama tahun 2021 PT. PLN (Persero) UP3 Parepare belum mampu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Sebagai gambaran persentase realisasi anggaran penjualan setiap bulannya maka berikut sajian:



Gambar 2. Tingkat Realisasi Penjualan PLN UP3 Parepare

Berdasarkan grafik 2 yang ditampilkan maka dapat dijelaskan bahwa tingkat persentase pencapaian realisasi anggaran penjualan PLN UP3 Parepare tahun 2021 seluruhnya masih kurang dari 100% sehingga dapat dikatakan belum berhasil merealisasikan target penjualan yang diberikan kepada PLN UP3 Parepare.

Pada grafik tersebut terlihat bahwa setiap bulannya tingkat persentase realisasi anggaran penjualan PLN UP3 Parepare bervariasi atau fluktuatif dari bulan ke bulan. Tingkat realisasi anggaran penjualan terendah berada pada bulan Maret dimana tingkat realisasinya hanya sebesar 93,80% sedangkan tingkat realisasi anggaran penjualan tertinggi pada tahun 2021 terdapat pada bulan Juni dengan tingkat realisasi anggaran penjualan sebesar 99,60%.

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan sehingga PLN UP3 Parepare belum mampu mencapai keberhasilan 100% dalam realisasi anggaran penjualan pada tahun 2021 penuli sajikan dalam hasil wawancara dengan informan Bapak Muhammad Ismail yang merupakan manager bagian perencanaan dan Bapak Ikram Sapriallah Natsir selaku pejabat K3LK berikut ini:

“Iya memang betul bahwa selama tahun 2021 PT. PLN (Persero) UP3 Parepare dalam 12 bulan belum berhasil mencapai realisasi 100% terhadap target yang ditetapkan yang tertuang dalam anggaran penjualan. Banyak faktor yang menyebabkan itu jika disimpulkan faktornya itu ada dari internal dan eksternal perusahaan” (Hasil wawancara)

Berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen PLN UP3 Parepare yang diwakilkan oleh Bapak Muhammad Ismail yang merupakan manager bagian perencanaan dan Bapak Ikram Sapriallah Natsir selaku pejabat K3LK maka dapat dijelaskan bahwa belum berhasilnya PLN UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan pada tahun 2021 disebabkan oleh berbagai faktor yang abalisa dikerucutkan menjadi dua faktor besar yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal sendiri merupakan penyebab yang bersumber dari dalam PLN UP3 Parepare baik itu dari segi sumber daya manusia, anggaran dan faktor lainnya yang berada pada manajemen PLN UP3 Parepare. Sementara itu faktor eksternal adalah faktor yang bersumber dari luar manajemen PLN UP3 Parepare. Informan lebih lanjut menjelaskan bahwa:

“Faktor internal yang menyebabkan sehingga kita belum bisa mencapai 100% realisasi target penjualan antara lain terbatasnya anggaran yang tersedia untuk mendukung penjualan listrik. Anggaran sangat penting dalam menunjang penjualan karena penjualan yang dilakukan membutuhkan dana untuk menyediakan seluruh perlengkapan dan kebutuhan untuk menyalurkan listrik kepada konsumen” (Hasil wawancara)

Lebih lanjut informan menjelaskan bahwa:

“Minimnya jumlah anggaran yang kita miliki pada tahun 2021 akan berpengaruh secara langsung terhadap persentase penjualan yang dihasilkan. Hal tersebut dikarenakan seluruh aktivitas penjualan yang kita lakukan memerlukan anggaran sehingga apabila anggaran yang tersedia tidak mencukupi maka akan memberikan dampak terhadap pencapaian penjualan” (Hasil wawancara)

Berdasarkan jawaban yang diberikan oleh informan maka dapat dijelaskan bahwa salah satu faktor internal yang menjadi kendala PLN UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan adalah minimnya anggaran yang tersedia sehingga penjualan yang dapat dilakukan menjadi terkendala karena seluruh aktivitas penjualan memerlukan anggaran untuk melaksanakannya. Lebih lanjut informan menjelaskan faktor internal lainnya bahwa:

“Selain dari terbatasnya ketersediaan untuk menunjang penjualan, faktor internal lainnya yang menjadi kendala pada tahun 2021 adalah ketersediaan material yang masih minim, hal itu menjadi salah satu kendala kami dalam merealisasikan penjualan. Material sangat penting untuk membangun infrastruktur pendukung dalam penjualan listrik kepada konsumen.” (Hasil wawancara)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut maka dapat dijelaskan bahwa selain ketersediaan anggaran faktor internal ketersediaan material juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan sehingga PT. PLN (Persero) UP3 belum mampu merealisasikan target penjualan yang dimiliki. Ketersediaan material yang cukup sangat penting dalam menunjang aktivitas

penjualan serta penyaluran listrik kepada konsumen. Lebih lanjut infoman menjelaskan faktor lainnya bahwa:

“Adapun faktor dari luar perusahaan yang berpengaruh pada minimnya realisasi anggaran penjualan yaitu sulitnya mempunyai perizinan lahan. Hal itu terkendala karena lahan yang masih terisi sehingga kita kesulitan untuk memiliki lahan untuk membangun infrastruktur dalam rangka memudahkan untuk distribusi listrik kepada calon pembeli. Perizinan lahan yang sulit akan mengambat proses penjualan yang dilakukan” (Hasil wawancara)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut maka penulis dapat menjelaskan bahwa faktor eksternal yang menjadi kendala dalam upaya PLN merealisasikan anggaran penjualan adalah terkait perizinan lahan yang sulit. Hal tersebut dikarenakan PLN UP3 Parepare membutuhkan ketersediaan lahan untuk membangun infrastruktur pendukung dalam kegiatan operasionalnya. Lebih lanjut infoman menjelaskan faktor lainnya bahwa:

“Adanya kebijakan stimulus covid-19 juga berdampak pada aktivitas penjualan perusahaan karena anggaran yang tersedia sebagian dialihkan untuk mendukung kebijakan stimulus covid-19 sehingga anggaran penjualan yang ada menjadi berkurang untuk menunjang aktivitas penjualan. Akibat adanya pandemik juga berdampak pada penurunan konsumsi listrik nasional sehingga mempengaruhi tingkat realisasi penjualan yang menjadi berkurang” (Hasil wawancara).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut maka dapat dijelaskan bahwa faktor eksternal adanya pandemik covid-19 berdampak signifikan terhadap realisasi penjualan pada PLN UP3 Parepare karena dengan adanya pandemik maka konsumsi listrik secara nasional menurun sehingga penjualan juga ikut mengalami penurunan. Selain itu, adanya kebijakan stimulus covid-19 yang diterapkan oleh PLN menjadikan anggaran berkurang karena dialihkan untuk mendukung kebijakan stimulus covid-19 tersebut dalam rangka membantu masyarakat yang membutuhkan.

Berdasarkan rangkaian wawancara yang penulis lakukan dengan Ibu Inas Suha Lailah Qodriyah bagian Assistant Analyst Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan maka diperoleh informasi bahwa ketidakmampuan PLN UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan pada tahun 2021 disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari minimnya ketersediaan anggaran dan ketersediaan material. Faktor eksternal terdiri dari sulitnya perizinan lahan dan adanya pandemik covid-19.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan berkaitan dengan realisasi anggaran penjualan pada PT. PLN (Persero) UP3 Parepare dimana dalam data anggaran dan realisasi penjualan tahun 2021 PLN UP3 Parepare belum mampu merealisasikan anggaran penjualan dalam 12 bulan tersebut.

Hasil analisis terhadap wawancara yang dilakukan maka dapat dijelaskan bahwa secara umum terdapat dua faktor yang menyebabkan ketidakmampuan PLN UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Adapun penjelasan lebih lengkap mengenai faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi realisasi anggaran penjualan pada PLN UP3 Parepare sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor-faktor dari dalam manajemen PLN UP3 Parepare yang menyebabkan ketidakmampuan PLN UP3 Parepare dalam mencapai realisasi anggaran penjualan. Faktor internal sendiri terdiri dari dua bagian yaitu ketersediaan anggaran dan ketersediaan material.

a. Ketersediaan Anggaran

Ketersediaan merupakan faktor yang memegang peranan penting dalam aktivitas dan upaya PLN UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan pada tahun 2021. Dalam proses merealisasikan penjualan manajemen PLN UP3 Parepare membutuhkan ketersediaan anggaran yang cukup sebagai bagian dari memenuhi kebutuhan infrastruktur pada saat PLN UP3 Parepare memenuhi kebutuhan konsumsi listrik yang kemudian dicatat sebagai penjualan.

Minimnya ketersediaan anggaran yang dimiliki oleh PLN UP3 Parepare akan berpengaruh secara langsung terhadap capaian penjualan yang dihasilkan. Hal tersebut dikarenakan seluruh aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PLN UP3

Parepare membutuhkan anggaran sehingga apabila anggaran yang tersedia tidak mencukupi maka akan memberikan dampak terhadap pencapaian penjualan.

Minimnya ketersediaan anggaran yang dimiliki oleh PLN UP3 Parepare berdampak pada realisasi penjualan listrik pada bulan april hingga bulan juni tahun 2021. Pada bulan april tercatat PLN UP3 Parepare are hanya mampu merealisasikan anggaran penjualan sebesar 96,72%. Hal yang sama terjadi pada bulan mei dimana PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 98,02%. Kemudian pada bulan juni PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 99,60%.

Gambaran data tersebut menunjukkan bahwa minimnya ketersediaan anggaran pada PLN UP3 Parepare menyebabkan ketidakmampuan manajemen dalam merealisasikan anggaran penjualan listrik pada bulan april, mei dan juni pada tahun 2021. Hal tersebut terjadi dikarenakan penjualan yang dilakukan haruslah didukung oleh ketersediaan yang memadai untuk menyalurkan listrik kepada konsumen atau calon konsumen. sebaliknya, apabila anggaran yang dimiliki terbatas maka PLN UP3 Parepare akan terkendala untuk menyalurkan listrik kepada konsumen.

Ketersediaan anggaran yang terjadi pada PLN UP3 Parepare disebabkan karena kebijakan pusat yang mengalami efisiensi yang diakibatkan karena berkurangnya tingkat konsumsi listrik secara nasional yang sebagian dampak dari adanya pandemik covid-19 yang terjadi sejak tahun 2020.

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan penelitian sebelumnya dengan judul analisis pengolahan penjualan energy listrik pascabayar dan prabayar pada B'Right PLN Batam, hasilnya mengungkapkan bahwa pengolahan penjualan yang dilakukan memerlukan ketersediaan anggaran yang memadai karena penjualan yang dilakukan tentunya membutuhkan anggaran (8).

b. Ketersediaan Material

Ketersediaan material merupakan faktor internal selanjutnya yang berpengaruh terhadap ketidakmampuan PLN UP3 Parepare merealisasikan anggaran penjualan atau target penjualan pada periode tahun 2021. Ketersediaan material juga merupakan faktor penting dalam aktivitas penjualan listrik pada PLN UP3 Parepare.

Sejatinya ketersediaan material memiliki kaitan yang erat dengan ketersediaan anggaran karena untuk mendapatkan material yang dibutuhkan untuk menyalurkan listrik kepada pembeli atau konsumen maka PLN UP3 Parepare tentunya harus mengeluarkan anggaran untuk mendapatkan material yang dibutuhkan tersebut.

Berdasarkan data anggaran dan realisasi penjualan pada tahun 2021 tercatat pada bulan juli, agustus dan September PLN UP3 Parepare mengalami kendala minimnya ketersediaan material sehingga anggaran atau target penjualan yang ditetapkan tidak mampu direalisasikan sepenuhnya.

Pada bulan juli tercatat PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 99%. Pada bulan agustus PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 97,69%. Sedangkan pada bulan September PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 98,51%.

Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam upaya merealisasikan target penjualan listrik maka PLN UP3 Parepare harus memiliki ketersediaan material yang memadai. Hal tersebut dikarenakan setiap penjualan kelistrikan akan memerlukan material. Sebagai contoh ketika PLN UP3 Parepare melakukan penjualan listrik maka material yang harus disiapkan misalnya jaringan gardu listrik dan sebagainya. Apabila hal tersebut tidak tersedia maka tentunya penjualan tidak dapat dilakukan.

Keterbatasan material sendiri disebabkan oleh beberapa faktor antara lain minimnya anggaran yang dimiliki oleh PLN UP3 Parepare akibat adanya efisiensi dampak pandemik sehingga pembelian material untuk penjualan listrik juga ikut merasakan dampaknya.

Selain minimnya ketersediaan anggaran, keterbatasan material juga dapat disebabkan karena terbatasnya bahan yang digunakan sebagai material untuk menunjang penyediaan dan penyaluran listrik kepada pembeli atau konsumen.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian sebelumnya dengan judul Analisis Faktor-faktor yang Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada PT. Tunas Daihatsu Palembang dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan tidak tercapainya realisasi penjualan disebabkan karena fasilitas yang dimiliki perusahaan kurang memadai, hal tersebut sejalan dengan ketersediaan material pada penelitian yang penulis lakukan (9).

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor dari luar manajemen PLN UP3 Parepare yang tidak dapat dikendalikan sehingga menyebabkan ketidakmampuan PLN UP3 Parepare dalam mencapai realisasi anggaran penjualan. Faktor eksternal sendiri terdiri dari dua bagian yaitu perizinan lahan dan stimulus covid.

a. Perizinan Lahan

Penjualan listrik yang dilakukan oleh PLN UP3 Parepare memerlukan pertumbuhan ketersediaan pemasokan listrik yang cukup agar dapat disalurkan kepada konsumen. proyek pembangunan pembangkit listrik diakui oleh PLN UP3 Parepare masih seringkali menemui kendala dalam hal perizinan lahan.

Sulitnya perizinan lahan menyebabkan terkendalanya PLN UP3 Parepare dalam menyelesaikan proses pembangunan listrik sehingga daya yang ingin disalurkan kepada calon pembelim juga tidak tersedia. Oleh karena itu kendala perizinan lahan merupakan salah satu faktor yang seringkali mengganggu aktivitas penjualan listrik sehingga tidak mampu mencapai target.

Berdasarkan data pada tahun 2021 pada PLN UP3 Parepare tercatat pada bulan November dan Desember penjualan PLN UP3 Parepare tidak terealisasi sepenuhnya karena diakibatkan kesulitan dalam memperoleh perizinan lahan.

Pada bulan November PT. PLN (Persero) UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 99,10%. Sedangkan pada bulan Desember PT. PLN (Persero) UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 99,20%.

Adanya perizinan lahan sangat penting agar PLN UP3 Parepare mampu meningkatkan kapasitas listrik sehingga penjualan listrik dapat terus ditingkatkan. Apabila lahan yang ingin digunakan untuk membangun sumber daya listrik tidak tersedia maka tentunya dampaknya akan mempengaruhi penjualan listrik pada PLN UP3 Parepare olehnya itu perizinan lahan merupakan faktor penting dalam upaya untuk merealisasikan anggaran penjualan secara optimal.

b. Stimulus Covid

Pandemik Covid-19 yang melanda dunia termasuk Indonesia berdampak kepada hampir seluruh sendi kehidupan serta berdampak pada seluruh sektor usaha, tidak terkecuali PLN merasakan dampak dari pandemik Covid-19 ini.

Dalam beberapa tahun terakhir PLN telah memberikan kebijakan stimulus dalam bidang kelistrikan sebagai upaya untuk mendukung kebijakan pemerintah serta untuk memberikan kemudahan dan keringan kepada masyarakat secara umum khususnya masyarakat kurang mampu dan sektor UMKM.

Kebijakan stimulus Covid-19 pada bidang kelistrikan yang diberikan oleh PLN merupakan bentuk perlindungan sosial kepada masyarakat dimasa pandemik yang berlakunya kebijakan PPKM ataupun PSBB.

Kebijakan stimulus covid-19 juga berdampak pada capaian realisasi penjualan listrik PLN UP3 Parepare. Hal tersebut terjadi karena selama berlakunya kebijakan stimulus covid maka PLN UP3 Parepare mengaihkan

anggaran yang awalnya dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional serta penjualan dialihkan untuk mendukung kebijakan stimulus covid-19.

Data pada tahun 2021 menunjukkan bahwa pada bulan janurai, februari, maret dan oktober realisasi penjualan tidak capai target diakibatkan karena anggaran untuk mendukung kegiatan operasional penjualan dialihkan pada program stimulus Covid-19.

Pada bulan januari tercatat PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 99,12%. Pada bulan februari PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 96,67%. Kemudian pada bulan maret realisasi penjualan yang dicapai PLN UP3 Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 93,80%. Sedangkan pada bulan oktober PLN UP3 Parepare Parepare hanya mampu mencapai realisasi anggaran penjualan sebesar 98,96%.

Adanya pandemik covid-19 sangat memberikan dampak terhadap pertumbuhan penjualan listrik pada PLN UP3 Parepare baik pada konsumen sektor rumah tangga terlebih lagi untuk konsumen sektor industri. Banyaknya usaha dan insdustri yang gulung tikar menyebabkan penjualan listrik PLN UP3 Parepare juga mengalami penurunan.

Banyaknya sektor industri yang harus gulung tikar berkontribusi besar terhadap ketidakmampuan PLN UP3 Parepare dalam merealisaikan anggaran penjualan. Konsumen sektor industri mempunyai kontribusi cukup signifikan terhadap penjualan listrik dari tahun ke tahun namun pada saat terjadinya pandemik penjualan listrik menurun seiring dengan lesunya aktivitas ekonomi yang berdampak pada sektor usaha dan sektor industri.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian dengan judul Analisis Faktor-faktor Penyebab Selisih (*Variance*) Anggaran dan Realisasi Penjualan pada CV. Anizza Citra Utama Palembang, hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa faktor yang mempengaruhi adanya selisi antara anggaran penjuaan dan realisasinya disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal perusahaan (10).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa ketidakmampuan PT. PLN (Persero) UP3 Parepare dalam merealisasikan anggaran penjualan pada tahun 2021 disebabkan oleh dua faktor utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal:

- a. Minimnya ketersediaan anggaran yang berpengaruh terhadap keterbatasan dalam mendukung aktivitas penjualan tenaga listrik kepada konsumen.
- b. Terbatasnya ketersediaan material yang menjadi hambatan dalam proses pelaksanaan penjualan karena setiap realisasi penjualan membutuhkan dukungan material yang memadai.

2. Faktor Eksternal:

- a. Kendala perizinan lahan, di mana proses pembangunan infrastruktur kelistrikan tergantung pada tersedianya lahan yang dapat digunakan oleh perusahaan.
- b. Kebijakan stimulus Covid-19, yang menyebabkan penurunan konsumsi listrik nasional serta pengalihan anggaran untuk mendukung program pemulihan ekonomi nasional selama pandemi.

Saran

Berdasarkan temuan dalam penelitian ini, peneliti memberikan beberapa saran kepada pihak PT. PLN (Persero) UP3 Parepare, sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran yang lebih efektif dan realistis dengan mempertimbangkan berbagai kondisi aktual yang mungkin memengaruhi pelaksanaan anggaran, baik dari sisi internal maupun eksternal.
2. Peningkatan perencanaan kebutuhan material dan anggaran secara menyeluruh guna menghindari hambatan operasional dalam proses realisasi penjualan.

3. Strategi antisipatif terhadap faktor eksternal, seperti kebijakan pemerintah dan kondisi sosial ekonomi, agar perusahaan lebih tanggap dalam menyikapi perubahan lingkungan bisnis yang tidak terduga.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sutrisno H. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia; 2009.
- [2] Hasibuan MS. *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Jakarta: Bumi Aksara; 2017.
- [3] Sasongko G, Parulian D. *Anggaran Perusahaan dan Penganggaran Modal*. Jakarta: Graha Ilmu; 2015.
- [4] Herlianto D. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media; 2015.
- [5] Mulyadi. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat; 2016.
- [6] Hansen DR, Mowen MM. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat; 2017.
- [7] Kementerian ESDM. *Statistik Ketenagalistrikan Nasional 2023*. Jakarta: Direktorat Jenderal Ketenagalistrikan; 2023.
- [8] Ely. (2019). *Analisis Pengolahan Penjualan Energi Listrik Pascabayar Dan Prabayar Pada B'Right PLN Batam*. Batam.
- [9] Evan, Agus. (2017). *Analisis faktor-faktor Pelanggaran Penyebab Tidak Tercapainya Target Pelangan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Gas Bumi pada PT. PGN (Persero) Tbk SBUI JBB Area Palembang (Studi Kasus Pelanggan Rumah Tangga)*. FE ump. Skripsi Tidak Diterbitkan. Palembang, FE. UMP.
- [10] Firmansyah, Jumaidil. (2020). *Analisis Faktor-faktor Penyebab Selisish (Variance) Anggaran dan Realisasi Penjualan Pada Cv. Anizza Citra Utama Palembang*. Universitas Tridinanti. Palembang.
- [11] Hernianti, H. (2023). Pengaruh Pengetahuan dan Persepsi Pelaku UMKM Tentang Akuntansi Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi di Kabupaten Pinrang. *Journal of Culture Accounting and Auditing*, 2(2), 147-158.