

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA
TARGET PENJUALAN ENERGI TENAGA LISTRIK PADA
PT.PLN (PERSERO) WS2JB AREA PALEMBANG**

SKRIPSI



NAMA : NIA DAMAYANTI
NIM : 222012166

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA
TARGET PENJUALAN ENERGI TENAGA LISTRIK PADA
PT.PLN (PERSERO) WS2JB AREA PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



**NAMA : NIA DAMAYANTI
NIM : 222012166**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : NIA DAMAYANTI

NIM : 222012166

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila terbukti dikemudian hari pernyataan ini tidak benar, Maka saya sanggup menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Palembang, September 2016

Penulis,



Nia damayanti

FakultasEkonomidanBisnis
UniversitasMuhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Faktor-faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target
Penjualan Energy Tenaga Listrik Pada PT. PLN (Persero)
WS2JB Area Palembang
Nama : Nia Damayanti
NIM : 222012166
Fakultas : EkonomidanBisnis
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Sistem Pengendalian Manajemen

DiterimadanDisahkan
PadaTanggal.....

Pembimbing

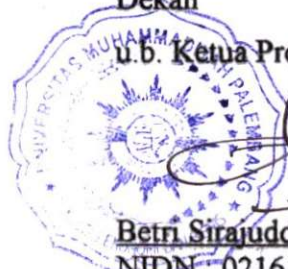


Nina Sabrina, S.E., M.Si
NIDN : 0216056801/851119

Mengetahui,

Dekan

u.b. Ketua Program StudiAkuntansi



Betri Sirajuddin, S.E., M.Si., AK.CA
NIDN : 0216106902/944806

MOTTO DAN PELEMBAHAN

Motto :

- ❖ *Sesuatu akan menjadi kebanggaan, jika sesuatu itu dikerjakan, dan bukan hanya dipikirkan. Sebuah cita cita akan menjadi kesuksesan, jika kita awasi dengan bekerja untuk mencapainya. Bukan hanya menjadi impian.*
- ❖ *Harta yang tidak pernah habis adalah ilmu pengetahuan dan ilmu yang tidak pernah ternilai adalah pendidikan.*

Persembahan :

1. *Kedua Orang Tuaku*
2. *Kepada Saudara Saudaraku*
3. *Kepada Dosen Pembimbingku*
4. *Almamater*

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Alhamdulillahirabbil alamiin, Segala puja dan puji syukur atas kehadiran Allah SWT, Tuhan yang maha pengasih lagi maha penyayang yang tiada henti memberikan rahmat dan karunianya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Penjualan Energi Tenaga Listrik Pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang” Skripsi tersebut untuk mendapatkan gelar sarjana dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Penulisan skripsi ini tidak akan selesai pada waktunya tanpa dorongan, dukungan, dan bantuan banyak pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada kedua orangtua yang telah memberikan bantuan berupa do’a maupun materi yang sangat berperan besar dalam penyelesaian skripsi ini. Serta saudara, adik dan kakak yang tak hentinya memberikan dukungan kepada penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Nina Sabrina , S.E.,M.Si yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran dan nasehat dalam menyelesaikan skripsi ini. Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak DR. Abid Djazuli, S.E.,M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang

2. Bapak H.Drs Fauzi Ridwan,.M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
3. Bapak Betri Sirajuddin, S.E,. M.Si,.AK. CA dan Bapak Mizan, S.E,. M.Si.AK.CA selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Alm. Bapak M. Taufiq Syamsuddin selaku Pembimbing Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Bunda nina sabrina , S.E,. M.Si selaku dosen pembimbing saya yang selalu memberi dukungan dalam membuat skripsi ini.
6. Bapak dan ibu dosen serta staff pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
7. Bapak Aan Priadi Utomo dan Bapak Sutomo selaku bagian Akuntansi di PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.
8. Kedua orang tuaku, yang telah memberikan dukungan morl maupun materi serta do'a kerana tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain doa yang terucap dari orang tua. Terimakasih ibu bapaku.
9. Saudara saya (Kakak dan Adik), yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, senyum dan do'anya untuk keberhasilan ini, cinta kalian adalah memberikan kobaran semangat yang menggebu, terimakasih dan sayang ku untuk kalian.
10. Kekasihku yang sealalu mendukung dan menamani selama 4 tahun ini

Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang seikhlas-ikhlasnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga amal dan ibadah mendapat balasan Allah SWT. Amiin...

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Palembang, September 2016

Penulis,

Nia damayanti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PRAKATA.....	v
HALAMAN DAFTAR ISI	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
B. RUMUSAN MASALAH.....	10
C. TUJUAN PENELITIAN.....	11
D. MANFAAT PENELITIAN.....	11

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. PENELITIAN SEBELUMNYA.....	12
B. LANDASAN TEORI	
1. Sistem pengendalian manajemen.....	14
2. Penjualan	16
3. Manfaat dan kelemahan anggaran penjualan.....	19
4. Prosedur penyusunan anggaran penjualan.....	20
5. Fungsi anggaran penjualan	22
6. Tahap Tahap Peramalan Penjualan.....	25
7. Pengendalian Penjualan	26
8. Dampak tidak tercapainya target penjualan.....	26

9. Faktor-Faktor tidak tercapainya target anggaran penjualan.	27
---	----

BAB III METODE PENELITIAN

A. JENIS PENELITIAN.....	32
B. TEMPAT PENELITIAN	33
C. OPERASIONALISASI VARIABEL.....	33
D. DATA YANG DIGUNAKAN	33
E. METODE PENGUMPULAN DATA.....	34
F. ANALISIS DATA DAN TEKNIS ANALISIS	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN	
1. GAMBARAN UMUM PENELITIAN.....	36
a. Sejarah Perusahaan	36
b. Visi dan Misi Perusahaan.....	38
c. Struktur Organisasi	40
d. Aktivitas Perusahaan	53
B. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
1. Faktor Internal.....	56
a. Kualitas /volume penjualan	56
b. Kebijakan Perusahaan.....	57
c. Kapasitas Produksi	58
d. Fasilitas yang dimiliki perusahaan.....	59
2. Faktor Eksternal.....	61
a. Tingkat perkembangan ekonomi	61
b. Kemajuan teknologi.....	62

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN.....	64
B. SARAN.....	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data anggaran dan realisasi penjualan pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.....	9
Tabel III.2 Operasionalisasi Variabel	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Sertifikat Hafalan Surat Surat Pendek
Lampiran 2	Sertifkat Toefl
Lampiran 3	Sertifikat KKN
Lampiran 4	Surat Riset
Lampiran 5	Kartu Aktifitas Bimbingan Skripsi
Lampiran 6	Jadwal Penelitian
Lampiran 7	Tanda Pengesahan Perbaikan Skripsi
Lampiran 7	Biodata

ABSTRAK

Nia Damayanti/222012166/2016/Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Penjualan Energy Tenaga Listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang/Sistem Pengendalian Manajemen.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Faktor-faktor apa saja yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT PLN (Persero) WS2JB Area Palembang. Tujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

Jenis penelitian yang digunakan adalah diskriptif yaitu analisis yang menjelaskan, berbagai kondisi, situasi dan variabel yang timbul pada objek penelitian, berdasarkan apa yang terjadi. Teknik analisis yang digunakan adalah dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif berupa penjelasan secara teori yang digunakan untuk membahas faktor-faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik.

Hasil analisis Penelitian menunjukan Faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT PLN (Persero) WS2JB Area Palembang adalah tidak adanya ketersediaan material. Tidak terpenuhinya ketersediaan material untuk pasang baru atau tambah daya, lambatnya dana investasi turun ke unit PLN karena kewenangan dana ada di PLN pusat kementerian BUMN, kementerian SDM. Banyaknya kasus pencurian tenaga listrik dipihak pelanggan. Banyaknya jaringan PLN yang mengalami gangguan.

Kata Kunci : Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Penjualan Energy Tenaga Listrik.

ABSTRACT

Nia Damayanti/222012166/2016/ Factors that Cause Not Achieving Sales Target of the Electricity Energy at PT. PLN (Persero) WS2JB of Palembang/ Management Control System.

Formulation of the problem in this study was factors that cause not achieving sales target of the electricity energy at PT. PLN (Persero) WS2JB of Palembang. The purpose of the study was finding out the dominant factors that cause not achieving sales target of the electricity energy at PT. PLN (Persero) WS2JB of Palembang.

This study was descriptive, an analysis explains a variety of conditions, situations and variables that arise on the object of the study, based on what happened. The analysis technique used in this study was qualitative analysis techniques in the form of a hypothetical example used to discuss factors that cause not achieving sales target of the electricity energy.

The results of the study showed that the dominant factors that cause not achieving sales target of the electricity energy at PT. PLN (Persero) WS2JB of Palembang was the unavailability of material. The unfulfilled of the availability of materials for the new post or added power, slow investment funds down because the authority of funds was in PLN of central ministry of BUMN, the ministry of human resources. Many cases of theft electrical power on the side of customers. Many of electricity networks impaired.

Key words: *Factors that Cause Not Achieving Sales Target of the Electricity Energy*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Listrik sebagai sumber kehidupan masyarakat, mempunyai fungsi sebagai penerangan dan energi dalam mengembangkan segala bentuk usaha dan aktivitas sehari-hari. Karenanya listrik merupakan suatu energi yang berperan penting, dimana listrik adalah satu-satunya energi yang mampu menjalankan segala bentuk aktivitas operasional dalam pengendalian sarana komunikasi, informasi dikantor, perusahaan pendidikan maupun kegiatan rumah tangga. Di zaman modern ini. Listrik merupakan kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia sehingga menyebabkan manusia beranggapan bahwa zaman modern ini adalah zaman serba listrik ketergantungan manusia akan listrik terjadi karena energi tersebut sangat flaksibel.

Perusahaan secara umum dapat digolongkan berdasarkan jenis kegiatan usaha yang dijalankan meliputi perusahaan jasa, perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa kegiatannya adalah melakukan kegiatan dengan memberikan jasa kepada pihak yang membutuhkan jasa mereka, sedangkan perusahaan dagang melakukan penjualan barang dan perusahaan manufaktur melakukan kegiatannya mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi kemudian menjualnya. Umumnya perusahaan jasa adalah perusahaan yang

mempunyai kegiatan utama memberikan pelayanan, kemudahan dan kenyamanan kepada masyarakat untuk meperlancar aktivitas produksi maupun konsumsi.

Tujuan dari suatu bisnis adalah menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Terciptanya kepuasan pelanggan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelangganya menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik bagi pembelian uang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut-kemulut (*word of mount*) yang menguntungkan bagi perusahaan.

Edi (2009:7), menjelaskan sistem pengendalian manajemen adalah suatu sistem terintegrasi antara proses, staregi, pemrograman, penganggaran, pertanggungjawaban akuntansi yang hakikatnya untuk membantu orang dalam menjalankan organisasi atau perusahaan agar hasilnya optimal. Robert (2015:8), menjelaskan pengendalian manajemen adalah proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainya untuk menimpelemtasikan strategi organisasi. Penjualan merupakan komponen utama sekaligus ujung tombak perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencari laba yang optimal, yang bertujuan agar kegiatan oprasional perusahaan dapat berjalan secara berkesinambungan.

Untuk menilai realisasi kerja perusahaan dengan membandingkan antara rencana dengan realisasi dapat juga diketahui faktor faktor yang

menyebabkan selisih anggaran dengan realiasi penjualan terhadap rencana yang telah ditetapkan. Anggaran penjualan merupakan faktor yang paling penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan dan menunjang kegiatan penjualan dari tahun ketahun dengan lancar sesuai dengan apa yang diharpkan oleh perusahaan.

Nafrin (2007:30) anggaran penjualan adalah dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum penyusunan anggaran lainnya oleh karna itu anggaran penjualan sering disebut anggaran kunci. Berhasil tidaknya suatu perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Nafrin (2007:15) menjelaskan manfaat anggaran bagi perusahaan adalah segala kegiatan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama. Dapat digunakan sebagai alat menilai kelebihan dan kekurangan pegawai. Dapat memotivasi pegawai. Menimbulkan rasa tanggung jawab kepada pegawai. Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu. Sumber daya, seperti tenaga kerja, peralatan dan dana dapat dimanfaatkan seefisien mungkin. Munandar (2013:42) menjelaskan manfaat anggaran penjualan adalah sebagai dasar untuk untuk menyusun budget unit yang akan diproduksi, karna jumlah satuan (unit) yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh beberapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjualnya. Sebagai dasar untuk menyusun budget kas, karena penjualan tunai akan mengakibatkan pemasukan kas.

Perusahaan listrik negara atau PT. PLN (Persero) merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa energi listrik di Indonesia. Sebagai penyedia tenaga kelistrikan. PLN selalu berusaha melayani masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan sumber daya listrik. PLN merupakan proses BUMN yang menjalankan usahanya secara monopoli berdasarkan Peraturan Menteri listrik nomor 09 tahun 2014 bahwa dalam rangka mempertahankan kelangsungan pengusahaan penyedia tenaga listrik, meningkatkan mutu pelayanan kepada konsumen, peningkatan rasio elektrifikasi, dan mendorong subsidi listrik yang lebih tepat sasaran dengan menghapuskan subsidi listrik Sebagai BUMN, tujuan PT. PLN untuk golongan pelanggan industri menengah yang berbentuk perusahaan terbuka dan golongan pelanggan industri besar, serta penerapan penyesuaian tarif tenaga listrik (*tarif adjustment*) baik golongan tarif listrik non subsidi untuk keperluan rumah tangga besar, bisnis menengah dan besar, dan kantor pemerintah sedang, perlu menyesuaikan tarif tenaga listrik yang disediakan oleh perusahaan perseroan.

PLN adalah salah satu sektor pelayanan publik yang sekarang ini banyak sorotan dan keluhan dari masyarakat termasuk PLN area Palembang. Sebagai perusahaan yang sekaligus menyediakan produk/ jasa, yang berhubungan dengan penjualan tenaga listrik satu satunya di indonesia PT. PLN (Persero) harus dapat memberikan pelayanan yang berkualitas, yaitu pelayanan yang sesuai bahkan melampaui harapan pelanggan sehingga dapat memuaskan pelangganya. Di daerah yang

sedang berkembang, listrik mempunyai peran yang sangat penting yaitu sebagai penggerak aktivitas ekonomi. Kebutuhan pelanggan perlu diidentifikasi secara jelas, sebagai bagian dari pengembangan produk.

Banyaknya keluhan- keluhan masyarakat yang didominasi oleh keluhan penambahan daya perlu mendapat perhatian khusus agar pelayanan dan penanganan keluhan pelanggan lebih cepat teratasi, permasalahan yang berupa keterlambatan pelayanan, ketidakpastian waktu dan biaya pelayanan sampai adanya mafia-mafia listrik yang tentunya merugikan pelanggan dan pihak PLN sendiri

PT.PLN yang salah satu tujuannya adalah melayani kepentingan umum/masyarakat dalam memenuhi kebutuhan energy listrik program PLN dalam meningkatkan pelayanan adalah “peduli pelanggan” dengan tagline “pasti mudah”. Program peduli pelanggan terdiri dari beberapa program yang terus berkelanjutan hingga saat ini, misalnya *one stop service* (PESAT: pelayanan satu tempat), *one to one marketing* (PELANGI peduli pelanggan inti), peningkatan dan pengembangan pusat pelayanan gangguan melalui *call center* 123, APKT (aplikasi pengaduan dan keluhan terpadu), peningkatan mutu baca meter, dan kemudahan pembayaran listrik melalui PRAQTIS (pembayaran rekening listrik fleksibel dan otomatis), dan yang terbaru dengan tagline :*pasti mudah*” adalah aplikasi pelayanan terpusat (AP2T),Berikutnya adalah layanan Prepaid (prabayar), layanan ini merupakan satu produk inovasi yang memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk menggunakan listrik

dengan sistem transaksi pembayaran dimuka sebelum listrik dipakai, melalui pembelian dan pengisian “token – kwh” atau nilai isi ulang sehingga memberi nilai tambahan serta manfaat bagi pelanggan, sedangkan manfaat dari prabayar yaitu pelanggan tidak tergantung lagi dengan rutinitas kedatangan petugas pencatatan meter setiap bulan. Simanis (sistem informasi manajemen teknis) merupakan aplikasi manajemen gangguan berbasis web yang digunakan untuk memberikan informasi mengenai pengaduan pelanggan terhadap adanya gangguan pemadaman listrik sekaligus i-SMS 8123 untuk memberikan alternative pelayanan yang lebih cepat, mudah dan akurat kepada pelanggan yang didukung i-sms berbasis web yang digunakan untuk memberikan informasi tagihan rekening, informasi tagihan rekening, informasi pemadaman. Trafo bergerak merupakan layanan teknik untuk mempercepat pemulihan pelanggan yang mengalami gangguan listrik padam. Adapun cara PLN dalam meningkatkan pelayanan dengan adanya *payment point bank* (PPOB) merupakan layanan pembayaran rekening listrik yang memberikan banyak kemudahan dalam membayar rekening listrik yang dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja. Dalam pelaksanaan PPOB ini PT.PLN bekerja sama dengan 34 Bank dan PT. POS Indonesia

Untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, PT.PLN memberikan fasilitas berupa teknologi CIS (*customer information system*). Teknologi ini selain untuk mempercepat sistem pembayaran dan penagihan bagi konsumen, juga membina kerjasama yang lebih baik antara

pihak perusahaan dengan konsumen. PT. PLN mempunyai berbagai sistem dalam menjalankan aktivitasnya seperti penerimaan kas, persediaan bahan baku, pengeluaran kas, penggajian dan penjualan. Sistem penerimaan kas pada PT.PLN berasal dari penjualan tenaga listrik baik pasang baru ataupun perubahan daya. Pasang baru adalah system pemasangan instalasi listrik pelanggan baru kepada PT. PLN, sedangkan perubahan daya adalah system pemasangan instalasi listrik pelanggan lama yang melakukan perubahan daya listrik pada PT.PLN.

Penerimaan kas dari penjualan tenaga listrik berhubungan secara langsung dengan uang tunai perusahaan, maka dimungkinkan dalam sistem ini terdapat kelemahan yang dapat menimbulkan kecurangan, namun perusahaan telah melakukan seefektif mungkin dengan cara listrik pasang baru dimana proses ini merupakan upaya meningkatkan PLN dalam meningkatkan pelayanan tetapi dalam kenyataanya tidak sesuai target penjualanya.

Selama ini pelanggan PLN mendapat layanan listrik paska bayar, yaitu pelanggan menggunakan energi listrik dulu dan membayar belakangan, pada bulan berikutnya. Setiap bulan PLN harus mencatat meter, menghitung dan menerbitkan rekening yang harus dibayar pelanggan, melakukan penagihan kepada pelanggan yang terlambat atau tidak membayar, dan memutus aliran listrik jika konsumen terlambat atau tidak membayar rekening listrik setelah waktu tertentu. Listrik paska bayar dikatakan efektif jika pelanggan tepat waktu membayar dalam setiap

bulannya. Mekanisme tersebut diatas tidak dilaksanakan sistem Prabayar. Pada sistem Prabayar, pelanggan harus mengeluarkan uang atau membayar dulu energi listrik yang akan dikonsumsi. Besar energi listrik telah dibeli oleh Pelanggan dimasukkan.

PT. PLN (persero) WS2JB area Palembang membangun kegiatan usaha yang berkaitan dengan kelistrikan yaitu usaha penyedia tenaga listrik yang meliputi pembangkit, transmisi, distribusi terutama pelanggan. Sehubungan dengan meningkatnya permintaan listrik akibat berkembangnya pertumbuhan jumlah penduduk dan pertumbuhan ekonomi yang baik sehingga menjadi daya tarik investor, maka PLN terus melakukan inovasi sesuai dengan perkembangan dan tuntutan pasar/pelanggan seperti menggunakan strategi listrik Prabayar. Usaha penunjang tenaga listrik itu juga yaitu konsultan tentang tenaga listrik, pembangunan/pemasaran tenaga listrik, pemeliharaan peralatan tenaga listrik, pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi peralatan yang menunjang penyediaan tenaga listrik.

Tabel 1.1
PT.PLN (Persero)WS2JB Area Palembang
Anggaran dan Realisasi Penjualan
Bulan Januari s.d Oktober 2015

Bulan	Realisasi Penjualan	Target Penjualan	Selisih Target dan Realisasi Penjualan
Januari	Rp. 225.141.004.842	Rp. 253.519.465.424,23	(Rp. 28.378.460.582,23)
Februari	Rp. 433.936.097.717	Rp. 525.546.881.770,57	(Rp. 91.610.784.053,57)
Maret	Rp. 664.346.868.423	Rp. 814.539.851.233,97	(Rp. 150.192.982.810,97)
April	Rp. 903.071.561.687	Rp. 982.657.734.123,97	(Rp. 79.586.172.436,97)
Mei	Rp.1.151.450.837.928	Rp.1.138.364.938.729,07	Rp. 13.085.899.198,93
Juni	Rp.1.407.925.483.590	Rp.1.700.230.682.591,07	(Rp. 292.305.199.001,07)
Juli	Rp.1.657.333.616.245	Rp.2.005.989.255.551,61	(Rp. 348.655.639.306,61)
Agustus	Rp.1.917.179.768.569	Rp.2.312.591.983.595,16	(Rp. 395.412.215.026,16)
September	Rp.2.174.077.633.238	Rp.2.565.241.102.419,03	(Rp. 391.163.469.181,03)
Oktober	Rp.2.437.876.324.913	Rp.2.916.255.778.524,23	(Rp. 478.379.453.611,23)

Sumber PT.PLN (Persero) WS2JB Area Palembang 2015

Tabel I.1 menunjukan tidak tercapainya target penjualan listrik kecuali pada bulan mei karena adanya beberapa perubahan diantaranya, karena adanya kenaikan pemakaian pelanggan, adanya tingkatan pemakaian dari pelanggan bertarif bisnis dan indutri, dan adanya tambahan hasil P2TI (penertiban pemakaian tenaga listrik). Sehingga pendapatan penjualan di bulan mei mencapai target yang telah di tentukan.

Berdasarkan tabel I.1 tidak tercapainya target penjualan ini dikarenakan penambahan pasang baru atau tambah daya. Hal ini disebabkan tidak adanya ketersediaan material. Tidak terpenuhnya

ketersediaan material untuk pasang baru atau tambah daya, lambatnya dana investasi turun ke unit PLN karena kewenangan dana ada di PLN pusat kementerian BUMN, kementerian SDM. Banyaknya kasus pencurian tenaga listrik dipihak pelanggan. Banyaknya jaringan PLN yang mengalami gangguan.

Tabel I.1 menunjukan realisasi penjualan pada PT.PLN (Persero) WS2JB Area Palembang mengalami selisih yang cukup tinggi antara anggaran yang dibuat oleh perusahaan dengan realisasi yang terjadi. Realisasi penjualan pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang tahun 2015 yang terhitung dari Januari s.d Oktober selain bulan Mei tidak pernah tercapai dengan anggaran yang ditentukan.

Berdasarkan masalah tersebut maka penelitian tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Faktor-Faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT.PLN (Persero)WS2JB Area Palembang.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah Faktor-faktor apa saja yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian adalah. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan bagi penulis mengenai faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

2. Bagi PT. PLN (Persero) WS2JB area palembang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dalam mengetahui faktor faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energi tenaga listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

3. Bagi Almemater

Hasil penelitian ini menjadi referensi bagi kajian mahasiswa dan dosen dalam menyusun target penjualan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian sebelumnya

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Evan (2010), berjudul Analisis faktor-faktor Pelanggan 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). Rumusan masalah yang diangkat adalah faktor-faktor apa saja yang menyebabkan tidak tercapainya target pelanggan untuk meningkatkan volume penjualan gas bumi PGN Palembang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya target pelanggan dalam rangka meningkatkan volume penjualan gas bumi PGN Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara yang dilakukan dengan beberapa karyawan dan dokumen yang berkaitan dengan data yang diperlukan. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif.

Persamaan dan perbedaan terhadap penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti tentang faktor-faktor tidak tercapainya anggaran dan realisasi, sedangkan perbedaanya

terletak pada objek penelitian, penelitian sebelumnya dilakukan di PT PGN (Persero) TBK SBUI JBB Area Palembang sedangkan penelitian sekarang dilakukan di PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Ely (2014) Berjudul analisis pengolahan penjualan energi listrik pascabayar dan prabayar pada B'Right PLN Batam. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perbandingan pengolahan penjualan energi listrik pascabayar dan prabayar di PT B'Right PLN Batam. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan pengolahan penjualan energi listrik pascabayar dan prabayar di PT B'Right PLN Batam. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara dan dokumentasi yang berhubungan dengan data yang diperlukan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif.

Persamaan dan perbedaan terhadap penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti penjualan energi listrik di PLN sedangkan perbedaannya terdapat pada objek penelitian, penelitian sebelumnya dilakukan di PT. PLN B'Right Batam sedangkan penelitian sekarang dilakukan di PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

B. Landasan Teori

1. Sistem pengendalian manajemen

a) Pengertian sistem pengendalian manajemen

Robert (2015:8), menjelaskan pengendalian manajemen adalah proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimpelentasikan strategi organisasi. Edy (2009:7), menjelaskan sistem pengendalian manajemen adalah suatu sistem terintegrasi antara proses, strategi, pemrograman, penganggaran, pertanggungjawaban akuntansi, yang hakikatnya untuk membantu orang dalam menjalankan organisasi atau perusahaan agar hasilnya optimal.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka pengendalian manajemen adalah suatu formulasi strategi yang terintegrasi dan sistematis antara proses, sstrategi, pemrograman, penganggaran, dan pertanggungjawaban akuntansi untuk mencapai tujuan perusahaan agar hasilnya optimal.

b) Ciri ciri sistem pengendalian manajemen

Edy (2009:8) sistem pengendalian manajemen mempunyai beberapa ciri penting, antara lain sbagai berikut:

- 1) Sistem pengendalian manajemen digunakan untuk mengendalikan seluruh organisasi, termasuk pengendalian terhadap sumber daya (*resources*) yang digunakan, baik manusia, alat alat teknologi, maupun hasil yang diperoleh

organisasi, sehingga proses pencapaian tujuan organisasi dapat berjalan dengan lancar.

- 2) Pengendalian manajemen bertolak dari strategi dan teknik evaluasi yang berintegrasi dan menyeluruh, serta kurang bersifat perhitungan yang pasti dalam mengevaluasi sesuatu.
- 3) Pengendalian manajemen lebih berorientasi pada manusia, karna pengendalian manajemen lebih ditunjukan untuk membantu manager mencapai strategi organisasi.

c) Proses Pengendalian Manajemen

Robert (2015:19), menjelaskan pengendalian manajemen melibatkan hubungan antara atasan dan bawahan. Proses pengendalian manajemen meliputi :

1. Perencanaan Strategi

Adalah proses memutuskan program-program utama yang akan dilakukan suatu organisasi dalam rangka mengimplementasikan strategi dan menaksirkan jumlah sumber daya yang akan dialokasikan untuk tiap-tiap program jangka panjang beberapa tahun yang akan datang.

2. Penyusunan Anggaran

Adalah proses pengoprasionalan rencana dalam bentuk pengkuantifikasian, biasanya dalam unit moneter untuk kurun waktu tertentu. Kegunaan anggaran adalah sebagai berikut:

- a) Membantu mengkoordinasikan aktivitas dari beberapa bagian organisasi.
- b) Menugaskan tanggungjawab kepada manajer, meng-otorisasi jumlah yang berwenang untuk mereka gunakan, dan menginformasikan kepada mereka mengenai kinerja yang diharapkan dari mereka.
- c) Memperoleh komitmen yang merupakan dasar untuk mengevaluasi kinerja aktual manajer.

3. Pelaksanaan

Selama tahun anggaran manajer melakukan program atau bagian dari program yang menjadi tanggung jawabnya. Laporan yang dibuat hendaknya menunjukan dapat menyediakan informasi tentang program dan pusat pertanggungjawaban.

4. Evaluasi kinerja

Merupakan kegiatan terakhir dari proses pengendalian manajemen yaitu menilai kinerja manajer pusat pertanggungjawaban.

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Mulyadi (2008:202), penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau

pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Mulyadi (2010:28), menjelaskan bahwa penjualan adalah penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan, khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual barang yang diproduksi sendiri atau dibeli oleh pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai yang dilakukan secara teratur.

Secara umum penjualan pada dasarnya terdiri dari dua jenis yaitu penjualan tunai dan kredit:

- 1) Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dan pembelian.
- 2) penjualan kredit ada tanggung waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dalam penerimaan pembelian.

b. Anggaran Penjualan

Dalam penyusunan anggaran banyak pengertian anggaran penjualan yang dikemukakan oleh para ahli, secara garis besar pengertian tersebut memiliki arah dan tujuan yang sama. Anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran dalam perusahaan sebab oleh perusahaan yang menghadapi pasar yang kompetitif, anggaran penjualan harus disusun terlebih dahulu dari anggaran lain. Hal ini disebabkan karena anggaran penjualan yang

disusun dengan baik diharapkan dapat mencerminkan beberapa tingkat laba yang mungkin dihasilkan oleh perusahaan.

Munandar (2013:41), menjelaskan anggaran penjualan merupakan anggaran yang merencanakan secara sistematis tentang penjualan yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan, serta tempat (daerah) pemasarannya. Nafrin (2007:24), anggaran penjualan adalah dasar penyusunan anggaran lainya dan pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainya. Hansen (2009:427), anggaran penjualan adalah proyeksi yang disetujui komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang.

Berdasarkan beberapa pengertian anggaran penjualan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa anggaran penjualan secara umum dapat didefinisikan sebagai suatu rencana penjualan yang disusun secara sistematis yang meliputi tentang kegiatan penjualan dalam perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang.

c. Tujuan Anggaran Penjualan

Munandar (2013:2), menjelaskan tujuan utama anggaran penjualan antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Mengurangi ketidakpastian di masa depan.

- 2) Memasukan pertimbangan/keputusan manajemen dalam proses perencanaan.
- 3) Memberikan informasi dalam *profit planing control*
- 4) Untuk mempermudah pengendalian penjualan

3. Manfaat dan Kelemahan Anggaran penjualan

Nafrin (2007:15) menyatakan bahwa manfaat anggaran adalah sebagai berikut:

1. Segala kegiatan dapat terarah pada pencapaiannya tujuan bersama.
2. Dapat digunakan sebagai alat menilai kelebihan dan kekurangan pegawai.
3. Dapat mmemotivasi pegawai.
4. Menimbulkan tanggung jawab tertentu pada karyawan.
5. Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu.
6. Sumber daya seperti tenaga kerja, peralatan dan dana yang dapat dimanfaatkan seefisien mungkin.
7. Alat pendidikan bagi manajer.

Munandar (2007:42), anggaran penjualan mempunyai beberapa manfaat penting antara lain :

1. Sebagai dasar untuk menyusun budget unit yang akan diproduksi, karena jumlah satuan (unit) yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh beberapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjualnya.

2. Sebagai dasar untuk menyusun budget kas, karena penjualan tunai akan mengakibatkan pemasukan kas.
3. Sebagai dasar untuk menyusun budget piutang, karena penjualan kredit akan berakibat bertambahnya piutang perusahaan.

Berdasarkan penjelasan manfaat anggaran penjualan diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan bermanfaat untuk mendorong para manager dalam menyusun perencanaan dan dapat memotivasi karyawan sehingga dapat mencapai tujuan.

Selain memiliki banyak manfaat. Nafrin (2007:16) anggaran juga mempunyai beberapa kelemahan antara lain:

- 1) Anggaran dibuat berdasarkan taksiran sehingga mengandung unsur ketidakpastian.
- 2) Menyusun anggaran yang cermat memerlukan waktu, uang dan tenaga kerja yang tidak sedikit sehingga tidak semua perusahaan mampu menyusun anggaran secara lengkap dan akurat.
- 3) Bagi pihak yang merasa dipaksa untuk melaksanakan anggaran dapat mengerutu dan menentang, sehingga pelaksanaan anggaran menjadi kurang efektif.

4. Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan

Gunawan dan Marwan (2007:127), beberapa langkah yang diperlukan dalam menyusun anggaran Penjualan:

- a) Penentuan dasar-dasar anggaran.
- b) Penentuan relevan variable yang mempengaruhi penjualan.

- c) Penentuan tujuan umum dan khusus yang diinginkan.
- d) Penentuan strategi pemakaian pemasaran yang dipakai.
- e) Penyusunan berdasarkan penjualan.

Analisa ekonomi dengan mengadakan proyeksi terhadap aspek-aspek makro seperti moneter, kependudukan, kebijaksanaan pemerintah dibidang ekonomi, teknologi, dan menilainya terhadap permintaan industri antara lain:

- 1) Melakukan analisis industri. Analisis yang dilakukan untuk mengetahui kemampuan masyarakat menyerap produk yang sejenis yang dilakukan industri.
- 2) Melakukan analisis prestasi penjualan yaang lalu. Analisis yang dilakukan untuk mengetahui posisi perusahaan pada masa lalu. Dengan kata lain untuk mengetahui *market share* yang dimiliki perusahaan.
- 3) Analisis penentuan prestasi penjualan yang akan datang. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan mencapai target penjualan dimasa depan dengan memperhatikan faktor-faktor produksi seperti bahan mentah, tenaga kerja, kapasitas produksi dan keadaan permodalan.
- 4) Menyusun *forecast* penjualan yaitu peramalan jumlah yang diharapkan dengan anggapan segala sesuatu berjalan seperti masa lalu.
- 5) Menentukan jumlah penjualan yang dianggarkan.
- 6) Mengkomunikasikan rencana penjualan yang telah disetujui pada pihak yang berkepentingan.

5. Fungsi Anggaran Penjualan

Munandar (2013:10), menjelaskan fungsi dari anggaran penjualan dalam suatu perusahaan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Anggaran penjualan sebagai pedoman kerja dan memberikan arah serta sekaligus memberikan tugas dan target-target yang harus dicapai oleh para karyawan dalam jangka waktu tertentu yang akan datang.
- 2) Anggaran penjualan sebagai alat manajemen untuk mengkoordinasikan kerja seluruh bagian dalam perusahaan, agar saling menunjang, saling bekerja sama secara sinergis, dalam rangka menuju sasaran yang telah ditetapkan. Dengan demikian kelancaran jalannya perusahaan menjadi lebih terjamin.
- 3) Anggaran penjualan sebagai alat evaluasi (pengawasan) kerja berfungsi sebagai tolak ukur, sebagai alat pembanding untuk menilai (evaluasi) realisasi kegiatan perusahaan nanti.

Robert (2013:180), menyatakan bahwa penjualan mempunyai fungsi sebagai berikut:

1) Fungsi perencanaan

Pada dasarnya fungsi anggaran perusahaan berisi perhitungan terhadap kebutuhan-kebutuhan untuk waktu yang akan datang yang disusun atas dasar pasti, meliputi sebagian atau seluruh kegiatan usaha perusahaan dalam jangka panjang, anggaran dalam standar maka anggaran merupakan perencanaan dibidang keuangan utama.

Melalui anggaran segenap peristiwa yang akan terjadi dalam perusahaan direncanakan terlebih dahulu. Agar anggaran dapat berfungsi dengan baik.

2) Fungsi koordinasi

Fungsi koordinasi merupakan proses pengintegrasian tujuan-tujuan dan kegiatan yang dilaksanakan oleh setiap individu-individu yang mempunyai ketimpangan dan prestasi yang berbeda-beda dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

3) Fungsi komunikasi

Penentuan saluran komunikasi ini meliputi penyampaian informasi yang berhubungan dengan strategi, kebijaksanaan, pelaksanaan dan pelaporan atas penyimpangan yang timbul dari realisasi suatu anggaran agar perusahaan dapat mencapai efektifitas dan efisien.

4) Fungsi motivasi

Anggaran pada dasarnya merupakan komitmen yang harus dicapai oleh para pelaksana. Tercapai atau tidaknya anggaran yang telah ditetapkan merupakan dasar prestasi manajer. Perusahaan (misalnya memberikan bonus, kenaikan gaji, promosi jabatan dan lain sebagainya) maka manajer akan berusaha sebisa mungkin untuk mencapai target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan. Penetapan dari suatu anggaran merupakan alat pemotivasian bagi para manajer perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

5) Fungsi Pengendalian dan Evaluasi

Anggaran dapat berfungsi sebagai alat pengendalian dalam aktivitas perusahaan. Fungsi anggaran sebagai alat evaluasi dapat dilakukan dengan membandingkan antara anggaran dengan realisasi anggaran.

6) Fungsi Pengendalian dan Evaluasi

Anggaran dapat berfungsi sebagai alat pengendalian dalam aktivitas perusahaan. Fungsi anggaran sebagai alat evaluasi dapat dilakukan dengan membandingkan antara anggaran dengan realisasi anggaran.

7) Fungsi Pendidikan

Agar dapat pula berfungsi untuk mendidik manajer agar dapat bekerja secara terperinci pada pusat pertanggungjawaban yang lain dalam organisasi yang bersangkutan. Anggaran bermanfaat untuk melatih kepemimpinan bagi manajer atau calon manajer agar dimasa yang akan datang dapat menduduki jabatan yang lebih tinggi.

Berdasarkan beberapa fungsi anggaran penjualan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa fungsi anggaran penjualan secara umum dapat berfungsi alat evaluasi (pengawasan) kerja berfungsi sebagai tolak ukur, sebagai alat pembanding untuk menilai (evaluasi) realisasi kegiatan perusahaan nanti, agar anggaran dapat

berfungsi dengan baik dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

6. Tahap-tahap peramalan penjualan

Mulyadi (2010:56), menjelaskan tahap-tahap peramalan penjualan dapat dibagi atas beberapa analisa sebagai berikut:

1) Analisa Penjualan

Analisa penjualan pada masa lalu, merupakan analisa bulanan, kuartalan, tahunan ataupun triwulan dan panca tahunan, yang berhubungan dengan analisa produk, daerah pemasaran, langganan maupun pesanan atas barang-barang. Analisa penjualan adalah suatu analisa tentang penjualan yang berhubungan erat dengan daerah pemasaran, langganan, pemesanan dan lain-lain.

2) Analisa Pasar

Taksiran permintaan ataupun potensi penjualan, dengan cara menentukan porsi pasar suatu barang tertentu. Analisa pasar jangka panjang dan pendek diadakan melalui peramalan penjualan dengan mempelajari potensi permintaan.

3) Analisa fungsi produksi

Analisa fungsi produksi merupakan kemampuan manajemen dalam mengalihkan faktor-faktor produksi yang tersedia menjadi produksi sehingga tersedianya kuantitas penjualan tergantung kepada kuantitas produksi yang akan dihasilkan sesuai dengan faktor-faktor produksi yang tersedia.

7. Pengendalian Penjualan

Sofyan (2009:259), menjelaskan pengendalian penjualan meliputi analisis, penelaahan dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijakan, prosedur, metode dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pembelian yang diharapkan atas investasi.

8. Dampak Tidak Tercapainya Target Penjualan

Sahmuddin (2011:182), menjelaskan dampak tidak tercapainya target penjualan diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Bagi kinerja perusahaan akan menyebabkan pendapatan dari penjualan produk akan menurun. Pendapatan perusahaan yang rendah menyebabkan perusahaan kesulitan untuk membayar gaji karyawan.
- 2) Bagi kinerja pemasaran dapat menyebabkan loyalitas dan kepuasan konsumen menurun dan tidak mampu mempertahankan konsumen, sehingga volume penjualan menurun.
- 3) Bagi pegawai menyebabkan penurunan gaji dan tidak mendapatkan insentif, pemberian gaji dan insentif berdasarkan penjualan dari masing-masing individu, apabila penjualan rendah maka insentif yang diperoleh juga rendah.

9. Faktor-Faktor Tidak Tercapainya Target Anggaran Penjualan

Munandar (2013:42-43), faktor –faktor yang dapat mempengaruhi tidak tercapainya anggaran penjualan suatu perusahaan. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan didalam menyusun anggaran penjualan. Secara garis besar dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu :

Faktor internal, yaitu data dan informasi dan pengalaman yang terdapat pada perusahaan itu sendiri. Faktor faktor tersebut antara lain berupa:

- 1) Perkembangan penjualan di waktu-waktu yang lalu, baik tentang jenis (Kualitas), jumlah (Kuantitas), harga, waktu, maupun tempat (daerah) pemasarannya.
- 2) Kebijakan-kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan pemasarannya.
- 3) Kapasitas produksi yang nantinya diperlukan untuk menunjang penjualan.
- 4) Tersedianya karyawan yang ditugasi dibidang pemasaran, baik jumlahnya (Kuantitas), maupun keterampilanya (Kualitas).
- 5) Tersedinya modal kerja untuk menunjang kegiatan pemasaran.

Faktor Eksternal, yaitu data, informasi, dan pengalaman yang terdapat dari diluar perusahaan, tetapi mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan perusahaan. Faktor- faktor tersebut antara lain berupa:

- 1) Keadaan pesaing pasar.
- 2) Posisi perusahaan dalam persaingan.
- 3) Tingkat pertumbuhan penduduk.
- 4) Tingkat penghasilan masyarakat.
- 5) Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan perusahaan (*demand elasticity*) yang nantinya berpengaruh terhadap harga jual.
- 6) Keadaan perekonomian nasional maupun internasional.
- 7) Kemajuan teknologi.

Nafrin (2007:30), menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap tidak tercapainya target penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Faktor pemasaran
 - a. Luas pasar, apakah lokal, regional maupun internasional
 - b. Keadaan pesaing, apakah bersifat monopoli, oligopoly dan pasar bebas.
 - c. Keadaan konsumen, bagaimana konsumen, apakah konsumen akhir maupun konsumen industri.
- 2) Faktor keuangan

Apakah modal perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk membeli barang, bayar promosi dan lainnya.

3) Faktor ekonomis

Apakah dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan laba atau sebaliknya.

4) Faktor teknis

Apakah kapasitas terpasang seperti mesin atau alat mampu memenuhi target penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Sugiyono (2009:11) menyatakan bahwa jenis penelitian jika ditinjau dari tingkat eksplanasinya ada tiga macam yaitu :

1. Penelitian Deskriptif

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

2. Penelitian Komparatif

Penelitian komperatif adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan disini variabelnya mandiri tetapi untuk sampel yang lebih dari satu atau waktu yang berbeda.

3. Penelitian Asosiatif

Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih.

Jadi penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif yaitu analisis yang menjelaskan, berbagai kondisi, situasi dan variabel yang timbul pada objek penelitian, berdasarkan apa yang terjadi.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT.PLN (Persero) WS2JB Area Palembang yang berlokasi di Jalan Kapten A. Rivai No 37 Palembang Telpn : (0711)-357575 Kode Pos 3012.

C. Operasionalisasi Variabel

Tabel III.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
Faktor-faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan	Merupakan masalah yang terjadi baik dari dalam maupun luar perusahaan	1. Faktor Internal a) Perencanaan b) Pengawasan c) Sarana dan prasarana 2. Faktor Eksternal a) Lambatnya dana b) Kasus pencurian

Sumber : Penulis, 2016

D. Data Yang Diperlukan

Menurut Nur dan Bambang (2009: 146-147) sumber data penelitian terdiri atas:

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli tidak melalui media perantara.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (tidak diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder, data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan melalui wawancara dengan pimpinan atau karyawan PT.PLN (Persero) Area Palembang. Dan data sekunder dalam penelitian ini berupa data realisasi target penjualan, struktur organisasi, artikel, jurnal dan penelitian-penelitian terdahulu.

E. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2009: 193-205) metode pengumpulan data terdiri dari:

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan pada laporan diri sendiri atau setidak-tidaknya pada pengetahuan dan satu keyakinan pribadi.

2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

3. Observasi

Pengamatan yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilaksanakan.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditunjukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film documenter.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi, yaitu wawancara dilakukan dengan karyawan yang berhubungan dengan data yang diperlukan dalam penulisan ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

1. Analisis Data

Menurut sugiono (2009: 244) analisis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu :

a. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif yaitu analisis yang digunakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar.

b. Analisis kuantitatif

Analisis kuantitatif yaitu analisis yang berbentuk angka atau data yang di angkakan.

2. Teknik Analisis

Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif berupa penjelasan secara teori

yang digunakan untuk membahas faktor-faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan tenaga listrik.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

1. Sejarah PT PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

Di Indonesia penggunaan listrik telah ada pada akhir abad ke-XIX, listrik tersebut digunakan oleh perusahaan Belanda antara lain pada pabrik gula dan pabrik pembangkit tenaga listrik untuk keperluan sendiri. Pada tahun 1927 Pemerintah Belanda membentuk S. Land Waterkacht Bedrijven (LWB), yaitu perusahaan Listrik Negara yang mengelola PLTA Gringan di Madiun, PLTA Tes di Bengkulu, PLTA Ponsel Lama di Sulawesi Utara dan PLTU di Jakarta. Selain itu di beberapa kotapraja lainnya pun dibentuk perusahaan-perusahaan listrik kotapraja.

Saat pecahnya perang dunia II, pemerintah Belanda menyerah kepada pemerintah Jepang. Dan Indonesia pun berpindah tangan kuasa pada pemerintah Jepang, oleh karena itu perusahaan listrik dan semua personilnya serta gas yang ada diambil alih oleh Jepang. Namun keadaan itupun tidak berlangsung lama, dengan jatuhnya Jepang ke tangan sekutu dan diproklamasikannya kemerdekaan Indonesia pada tanggal 17 Agustus 1945 maka kesempatan baik ini dimanfaatkan oleh pemuda buruh pabrik listrik dan gas untuk mengambil alih perusahaan-perusahaan tersebut.

Setelah berhasil merebut perusahaan listrik dan gas dari tangan kekuasaan Jepang, kemudian pada bulan September 1945 Delegasi dari Buruh/Pegawai

Listrik dan Gas yang diketuai oleh MR. Kasman Singodemojo melaporkan hasil perjuangan mereka. Selanjutnya bersama-sama dengan pimpinan KNI Pusat menghadap Presiden yang kemudian mengeluarkan Penetapan Pemerintah tahun 1945 No. 1/SD tertanggal 27 Oktober 1945 maka dibentuk Departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga.

Dengan adanya agresi Belanda I dan II sebagian besar perusahaan listrik dikuasai kembali oleh pemerintah Belanda. Pegawai yang tidak mau menggabungkan diri pada pemerintah Belanda kemudian mengungsi dan menggabungkan diri dengan kantor-kantor Jawatan Listrik dan Gas di daerah RI yang bukan pendudukan Belanda untuk meneruskan perjuangan. Para pemuda mengajukan Mosi yang dikenal dengan Mosi Kobarsajih tentang Nasionalisasi Perusahaan Listrik dan Gas Swasta kepada Parlemen Republik Indonesia. Selanjutnya Perusahaan Listrik milih Bangsa Asing di Indonesia jika konsesinya sudah habis.

Sejalan dengan meningkatnya perjuangan Bangsa Indonesia untuk membebaskan Irian Jaya dari cengkraman penjajah Belanda maka dikeluarkan Undang-Undang No. 86 tahun 1958 tertanggal 27 Desember 1958 tentang Nasionalisasi Perusahaan Belanda dan Peraturan Pemerintah No. 18 tahun 1958 tentang Nasionalisasi Perusahaan Listrik dan Gas milik Belanda.

Dengan Undang-undang tersebut maka seluruh Perusahaan Listrik milik Belanda berada ditangan Indonesia. Sejarah tentang kelistrikan di Indonesia mengalami pasang surut, sejalan dengan pasang surutnya perjuangan Bangsa Indonesia. Tanggal 27 Oktober 1945 kemudian dikenal dengan Hari Listrik dan

Gas. Penetapan secara resmi pada tanggal 27 Oktober 1945 sebagai Hari Listrik dan Gas berdasarkan Keputusan Menteri Pekerjaan Umum dan Tenaga Listrik yang jatuh pada tanggal 3 Desember. Namun mengingat pentingnya semangat dan nilai-nilai Hari Listrik maka berdasarkan keputusan Menteri Pertambangan dan Energi No. 1134K/43.PE/1992 tanggal 31 Agustus 1992 hingga ditetapkan tanggal 27 sebagai Hari Listrik Nasional.

2. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi PT PLN (Persero) WS2JB

Diakui sebagai perusahaan kelas dunia bertumbuh kembang, unggul dan terpercaya dengan tertumpu pada potensi insani.

2. Misi PT PLN (Persero)

Menjalankan bisnis kelistrikan dan bidang lain yang terkait berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan dan pemegang saham antara lain.

- a. Menjalankan bisnis kelistrikan dan bidang lain yang terkait, berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan dan pemegang saham.
- b. Menjadikan tenaga listrik sebagai media untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat.
- c. Mengupayakan agar tenaga listrik menjadi pendorong kegiatan ekonomi.
- d. Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan lingkungan.

3. Motto PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang

"Electricity For a Better Life" Listrik untuk kehidupan yang lebih baik.

4. Nilai-nilai Perusahaan

a. Peka terhadap kebutuhan pelanggan

Senantiasa berusaha untuk tetap memberikan pelayanan yang dapat memuaskan kebutuhan pelanggan secara cepat, tepat dan sesuai.

b. Penghargaan pada harkat dan martabat manusia

Menjunjung tinggi harkat dan martabat manusia dengan segala kelebihan dan kekurangannya serta mengakui dan melindungi hak-hak asasi dalam menjalankan bisnis.

c. Integritas

Menjunjung tinggi nilai kejujuran, integritas dan obyektivitas dalam pengelolaan bisnis.

d. Kualitas Produk

Meningkatkan kualitas dan keandalan produk secara terus-menerus dan terukur serta menjaga kualitas lingkungan dalam menjalankan kualitas lingkungan dalam menjalankan perusahaan.

e. Peluang untuk maju

Memberikan peluang yang sama dan seluas-luasnya kepada setiap anggota.

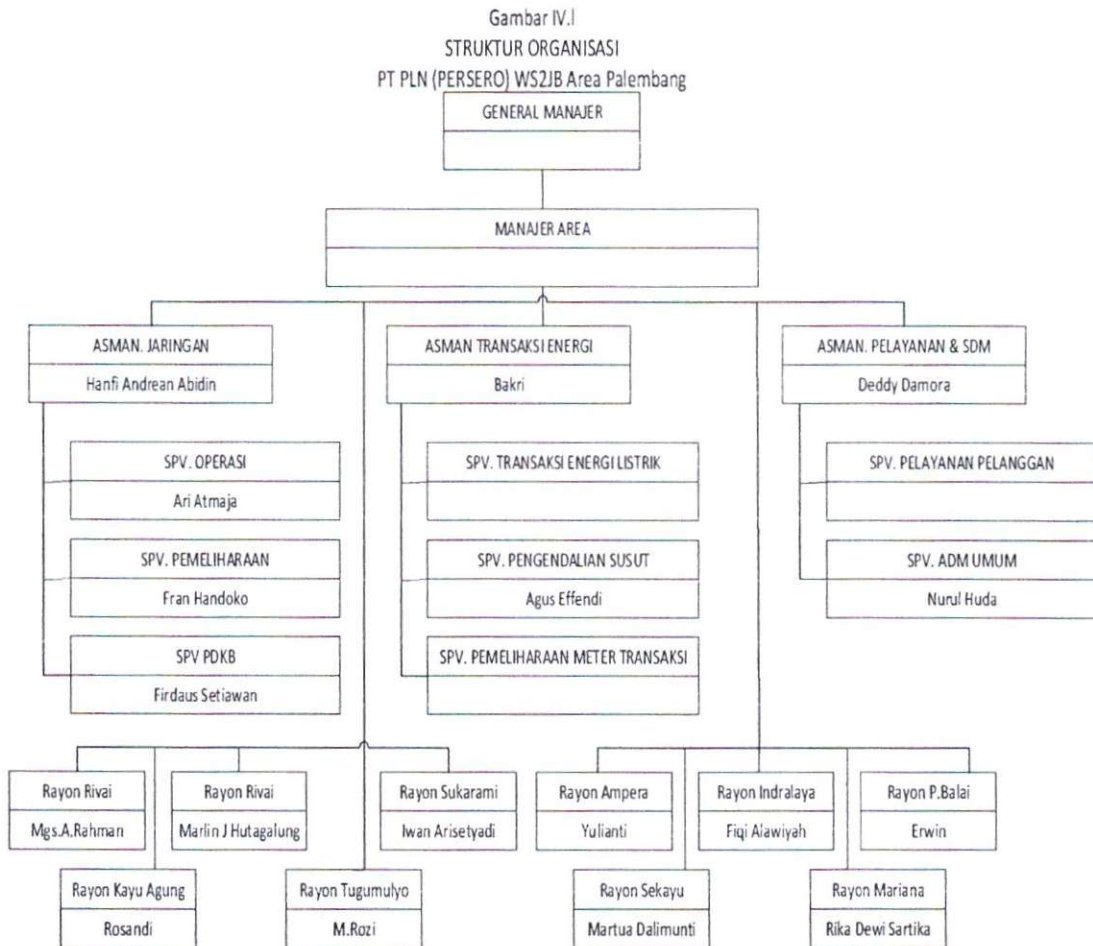
5. Struktur Organisasi

Umumnya dalam setiap organisasi terutama dalam organisasi, perusahaan harus mempunyai struktur organisasi yang merupakan suatu pedoman untuk melaksanakan tugas-tugas bagi masing-masing bagianya. Setiap perusahaan tentunya mempunyai bentuk organisasi yang berada, keberadaan struktur organisasi dalam suatu perusahaan sangatlah penting artinya dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan karena dengan adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas memungkinkan kegiatan-kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan dan diarahkan efisien dan efektif.

Struktur organisasi akan jelas dituangkan ke dalam suatu bagian organisasi. Bagan organisasi yang akan digambarkan akan tampak adanya pembagian tugas dan tanggungjawab masing-masing anggotanya, hubungan antara pemimpin dan bawahan serta jenis pekerjaan yang dilakukan.

Setiap perusahaan tentunya mempunyai bentuk organisasi yang berbeda, keberadaan struktur organisasi dalam suatu perusahaan sangatlah penting artinya dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan, karena dengan adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas, memungkinkan kegiatan-kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan dan diarahkan secara efisien dan efektif.

Berikut ini struktur organisasi PT.PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.



Sumber: PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang Tahun 2016

Berdasarkan struktur organisasi pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang dapat dijelaskan fungsi dan tugas pokok unit pelaksanaan PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang:

1. Manajer Area

- a. Mengelola dan melaksanakan kegiatan penjualan tenaga listrik dan pelayanan pelanggan.

- b. Mengelola dan melaksanakan kegiatan pengoperasian dan pemeliharaan pembangkit serta jaringan distribusi tenaga listrik di wilayah kerjanya secara efisien sesuai tata kelola yang baik berdasarkan kebijakan kantor induk untuk menghasilkan pendapatan perusahaan yang didukung dengan pelayanan, mutu dan keandalan pasokan yang memenuhi kebutuhan pelanggan.
- c. Melakukan pembinaan dan pemberdayaan sub unit pelaksanaan.

2. Asisten Manajer Jaringan

Tugas Pokok :

mengkoordinasikan perencanaan, pengoperasian, dan pemeliharaan sarana pendistribusian tenaga listrik.

Fungsi :

- a. Perencanaan pengembangan dan evaluasi sistem pendistribusian tenaga listrik untuk meningkatkan mutu dan keandalan pendistribusian tenaga listrik.
- b. perencanaan pengoperasian dan pemeliharaan jaringan distribusi tenaga listrik.
- c. perencanaan dan pelaksanaan pembangunan sarana pendistribusian tenaga listrik dan bangunan sipil.
- d. Perencanaan pengadaan kebutuhan Material untuk pengoperasian dan pemeliharaan sarana pendistribusian tenaga listrik.
- e. pengoperasian dan pemeliharaan sistem pendistribusian tenaga listrik.
- f. Pelayanan gangguan pendistribusian tenaga listrik.

3. Supervisor Operasi

Tugas Pokok :

melaksanakan pengoperasian sistem pendistribusian tenaga listrik dan penertiban penggunaan jaringan listrik pada pelanggan. Mengelola sistem telekomunikasi dan sistem SCADA.

Fungsi :

- a. pelaksanaan kegiatan pengawasan dan pemeriksaan gardu serta jaringan distribusi tenaga listrik.
- b. pelaksanaan kegiatan pengaturan operasional sistem pendistribusian tenaga listrik.
- c. pelaksanaan pelayanan/penanggulangan gangguan jaringan tegangan rendah, gardu distribusi, alat proteksi rangkaian jaringan ke pelanggan.
- d. pelaksanaan penyusunan sasaran operasi pemeriksaan jaringan
- e. pelaksanaan pembuatan berita acara pemeriksaan dan penyimpanan dokumen serta bukti penyalahgunaan jaringan listrik pada pelanggan.
- f. perencanaan pengembangan dan evaluasi sistem telekomunikasi dan SCADA
- g. perencanaan dan pelaksanaan kegiatan pemeliharaan sistem telekomunikasi dan SCADA
- h. menyusun anggaran operasional serta anggaran perbaikan dan pengembangan sistem telekomunikasi dan SCADA

4. supervisor Pemeliharaan

Tugas Pokok :

pemeliharaan jaringan distribusi dan peneraan alat pembatas dan pengukur (APP) rangkaian jaringan sambungan untuk pelanggan.

Fungsi :

- a. pelaksanaan pengawasan pemeliharaan sarana pendistribusian tenaga listrik
- b. pengawasan pekerjaan pemasangan jaringan tegangan rendah sambungan rumah.
- c. pelaksanaan pemasangan dan pembongkaran sambungan rumah dan APPnya.

5. Supervisor PDKB

Tugas Pokok :

melakukan pengawasan pembinaan dan evaluasi pekerjaan operasi PDKB serta melaksanakan assessment untuk keaglian PDKB terhadap seluruh petugas PDKB.

Fungsi :

- a. melakukan pengawasan dan pembinaan untuk tercapainya zero accident
- b. melakukan evaluasi pekerjaan operasi PDKB di unitnya
- c. menyusun, mengusulkan dan mengevaluasi SOP baik yang baru maupun yang masih berjalan.

kebutuhan tenaga listrik, penjualan tenaga listrik, penyuluhan dan survey data pelanggan tenaga listrik di wilayah kerjanya.

Fungsi :

- a. Perencanaan dan pelaksanaan pengujian proteksi serta perlengkapannya.
- b. perencanaan, pemasangan pengoperasian dan pemeliharaan proteksi beserta perlengkapannya.
- c. pengendalian dan pengawasan pelaksanaan peneraan, perakitan, pemasangan dan pengoperasian alat pengukur dan pembatas.
- d. pelaksanaan parameterisasi meter elektronik (ME)
- e. perencanaan pemasangan meter elektronik (ME) dan Meter Analog.
- f. pengaturan manajemen keamanan untuk parameterisasi ME dan Operasional AMR.
- g. pelaksanaan pembacaan Meter Pelanggan TM
- h. peminaan terhadap Outsourcing Catat Meter.
- i. Perencanaan dan pengendalian susut dan P2TL.
- j. Administrasi dan pelaporan bagian Transaksi Energi.

8. Supervisor Transaksi Transaksi Energi

Tugas Pokok :

- a. melakukan pengawasan transaksi energi listrik melalui Pembacaan Meter (Cater) dan Meter Elektronik, serta Transaksi Energi Listrik dengan IPP.

- b. melaksanakan monitoring pelanggan yang dikontrol melalui automatic meter reading (AMR) dan melakukan analisa dan evaluasi terhadap parameter yang terbaca di AMR / DMR.

Fungsi :

- a. pengawasan transaksi energy melalui pembaccan meter dan meter elektronik.
- b. pengawasan transaksi energy listrik dan IPP.
- c. pelaksanaan registrasi meter elektronik terhadap system AMR.
- d. pemantauan secara periodik terhadap load profile dalam bentuk angka dan kurva billing stand, historical, log event, dan fungsi AMR lainnya
- e. analisa dan evaluasi terhadap beban maupun perilaku meter elektronik pada pelanggan AMR.
- f. penyampaian DLP dan system AMR kepada tim P2TL.
- g. pelaporan kegiatan dan kinerja AMR.

9. Supervisor Pengendalian Susut

Tugas Pokok :

melakukan perencanaan dan pengawasan terhadap kegiatan Penertiban Pemakaian Tenaga Listrik untuk mengendalikan susut sesuai dengan SOP yang berlaku.

Fungsi :

- a. menyusun Sasaran Penertiban Pemakaian untuk mencapai target yang telah ditentukan berdasarkan hasil pengecekan administrasi data pelanggan.

- b. menyusun rencana kegiatan Penertiban untuk mencapai target yang telah ditentukan berdasarkan SOP yang berlaku.
- c. melaksanakan pemeriksaan pelanggan sesuai SOP yang berlaku.
- d. menyusun pelaporan Penertiban Pemakaian Tenaga Listrik.
- e. menyusun laporan pelaksanaan Penertiban Pemakaian Tenaga Listrik.

10. Supervisor Pemeliharaan Meter Transaksi

Tugas Pokok :

- a. melaksanakan pemeliharaan Meter Transaksi dan Peneraan Alat Pengukur dan Pembatas (APP).
- b. melaksanakan peneraan alat pengukur dan pembatas (APP) dan perlengkapannya serta pengawasan pelaksanaan pemasangan /pembongkaran alat pengukur dan pembatas (APP).

Fungsi :

- a. perencanaan dan pelaksanaan pemeliharaan meter transaksi dan perlengkapannya.
- b. bertanggung jawab atas pengawasan alat pengukur dan pembatas termasuk meter elektronik.
- c. pengawasan proses pembongkaran alat pengukur dan pembatas termasuk meter elektronik.
- d. pengawasan proses administrasi pelaksanaan pemasangan dan pembongkaran alat pengukur dan pembatas.

- e. membuat dan pengupdate database APP serta mengendalikan dan pengawasi pemakaian APP.

11. Assisten Manajer Pelayanan Dan administrasi

Tugas Pokok :

- a. melaksanakan kegiatan pelayanan pelanggan dan pengadministrasian pelanggan tenaga listrik.
- b. melaksanakan kepengurusan kepegawaian, kesekretariatan, perbekalan, dan K3.
- c. melaksanakan pengurusan keuangan, pajak dan akuntansi.

Fungsi :

- a. pelaksanaan kegiatan pelayanan pelanggan berupa pemberian informasi tentang ketenagalistrikan dan prosedur pelayanan kepada pelanggan.
- b. pelaksanaan dan pengelolaan pelayanan pelanggan.
- c. penyampaian informasi penyambungan tenaga listrik.
- d. melaksanakan tat usaha administrasi umum.
- e. pengadaan material dan jasa untuk pengoperasian dan pemeliharaan sarana kerja.
- f. penyimpanan dan pengendalian persediaan material pengoperasian dan pemeliharaan sarana pendistribusian tenaga listrik.
- g. pelaksanaan kesekretariatan dan rumah tangga.
- h. pelaksanaan keamanan dan kesehatan lingkungan kerja.

- i. penyusunan anggaran belanja dan pendapatan satuan organisasi unit pelaksana.
- j. pengolahan dana dan daur kas.
- k. pencatatan transaksi, aktiva tetap, pekerjaan dalam pelaksanaan dan persediaan barang.

12. Supervisor Pelayanan pelanggan

Tugas Pokok :

- a. melaksanakan pengadministrasian pelanggan tenaga listrik dan melaksanakan fungsi penagihan.

Fungsi :

- a. memberikan informasi tentang hal-hal yang berhubungan dengan penyambungan tenaga listrik kepada calon pelanggan/pelanggan.
- b. melayani permintaan penyambungan baru, perubahan daya, perubahan tarif, ganti nama pelanggan, balik nama pelanggan dan penyambungan sementara serta pengaduan yang berhubungan dengan penyambungan tenaga listrik.
- c. mencatat dan membuat mengarsipkan berkas setiap permintaan calon pelanggan/pelanggan dan masyarakat lainnya secara tertib dan teratur.
- d. meneruskan berkas setiap permintaan calon pelanggan/pelanggan dan masyarakat lainnya kepada fungsi terkait.

13. Supervisor Administrasi Umum

Tugas Pokok :

melaksanakan tata usaha kesekretariatan dan pengurusan rumah tangga serta keamanan lingkungan kerja.

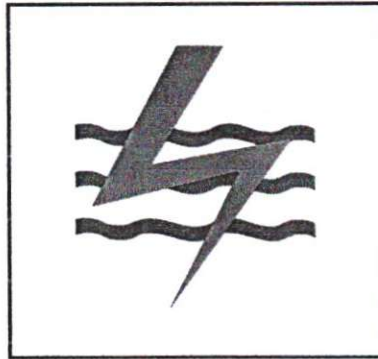
1. melaksanakan pengadaan dan penyimpanan barang material alat tulis kantor dan administrasi perbekalan.
2. melaksanakan penyiapan rencana kerja dan anggarannya serta melaksanakan pengelolaan dana dan daur kas.
3. melaksanakan semua transaksi, aktiva tetap, PDP, persediaan barang.

Fungsi :

1. perencanaan sarana kebutuhan tenaga kerja.
2. pelaksanaan tata usaha kesekretariatan.
3. pelaksanaan kegiatan satuan rumah tangga satuan organisasi terkait.
4. pelaksanaan pengamanan lingkungan kerja.
5. pelaksanaan ketatausahaan perbekalan baik untuk material konstruksi, operasi dan pemeliharaan sarana pendistribusian tenaga listrik maupun alat tulis kantor.
6. pelaksanaan penyimpanan barang dan pengamanannya.
7. pengadministrasian persediaan barang dan material.
8. pengelolaan dana dan daur kas.
9. pelaksanaan pencatatan semua transaksi perusahaan yang menyangkut investasi dan operasi.
10. pelaksanaan pencatatan aktiva tetap dan PDP.
11. pelaksanaan persediaan barang dan transaksi barang gudang.
12. pelaksanaan pembuatan laporan pembukuan tahunan dan neraca.

6. Logo Perusahaan

**Gambar IV.2 logo perusahaan
PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang**



Komposisi Logo :

Logo PT. PLN (Persero) terdiri dari :

- a. Lambang kilat yang berwarna merah. Terletak di depan dari keseluruhan komposisi.
- b. Gelombang udara yang berwarna biru. Berjumlah tiga baris. Terletak di belakang lambang kilat.
- c. Persegi panjang berwarna kuning dengan posisi poltrait. Berwarna kuning. Seakan-akan membingkai seluruh kesatuan komposisi.

2. Arti Logo :

- a. Lambang kilat berwarna merah

Listrik akan membawa manfaat positif bagi semua pihak, apabila dimanfaatkan dengan tepat. Namun juga dapat membawa hal yang negatif apabila disalahgunakan”. Kilat merupakan fenomena alam dimana ion bermuatan listrik positif yang berada di langit bertemu dengan ion listrik

negatif yang ada di bumi. Tumbukan kedua ion tersebut mengakibatkan percikan api listrik yang disertai cahaya dan suara.

b. Gelombang udara yang berwarna biru

Udara merupakan medium penghantar bagi ion-ion listrik. Demikian pula PT. PLN (Persero) berkeinginan untuk menjadi media atau penyalur energi listrik bagi konsumennya.

c. Persegi panjang berwarna kuning

Diartikan sebagai cahaya yang terang. Diharapkan energi listrik yang diproduksi dan didistribusikan oleh PT. PLN (Persero) kepada konsumen dapat membawa manfaat seperti cahaya dalam kegelapan.

7. Falsafah Perusahaan

Terdapat empat falsafah perusahaan yang diyakini oleh setiap karyawan PT. PLN (Persero), antara lain :

1. Perusahaan kita (PT. PLN) bukan sekedar penyedia energi. Akan tetapi juga berkontribusi pada pengembangan masyarakat yang produktif dan peningkatan kualitas kehidupan masyarakat.
2. Keberhasilan perusahaan bukan sekedar ditentukan oleh besarnya laba, tetapi juga kemampuan perusahaan memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggan, sehingga mereka mampu berpartisipasi aktif dalam kegiatan produktif dan memperoleh kehidupan sejahtera.
3. Kegiatan usaha dan proses kerja tidak sekedar dijalankan untuk mengejar

efisiensi, melainkan juga untuk memungkinkan terjadinya kerjasama cerdas pembaruan perusahaan secara berkesinambungan, dalam penyelenggaraan bisnis secara etikal.

4. Pekerja PT. PLN bukan faktor produksi, melainkan adalah manusia bermartabat yang memiliki potensi, yang dapat dikontribusikan untuk mewujudkan keberhasilan perusahaan.

8. Aktivitas Perusahaan

PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang, merupakan perusahaan listrik yang mendistribusikan listrik pada masyarakat palembang dan sekitarnya. Dari tabel 1.1 menunjukan penjualan listrik selalu tidak tercapai kecuali bulan mei, untuk itu penelitian ingin meneliti faktor-faktor apa yang menyebabkan tidak tercapainya target penjualan tersebut.

Dari aktivitas PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang sudah melakukan penjualan listrik dengan berbagai macam cara seperti layanan Prepaid (prabayar), layanan ini merupakan satu produk inovasi yang memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk menggunakan listrik dengan sistem transaksi pembayaran dimuka sebelum listrik dipakai, melalui pembelian dan pengisian “ Token KWH “ Adapun cara PLN dalam meningkatkan pelayanan dengan adanya *payment point* bank (PPOB) merupakan layanan pembayaran rekening listrik yang memberikan banyak kemudahan dalam membayar rekening listrik yang dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja. Dalam pelaksanaan PPOB ini PT.PLN bekerja sama dengan 34 Bank dan PT. POS Indonesia

Dari aktivitas tersebut PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang telah berusaha memenuhi kebutuhan energy listrik dengan menerapkan sistem tersebut, tetapi kenyataanya masih saja selalu tidak tercapai target yang telah ditentukan.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Perusahaan listrik negara atau PT. PLN (Persero) merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa energi listrik di Indonesia. Sebagai penyedia tenaga kelistrikan. PLN selalu berusaha melayani masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan sumber daya listrik. PLN merupakan proses BUMN yang menjalankan usahanya secara monopoli. Berdasarkan tabel 1.1 menunjukan realisasi penjualan pada PT. PLN WS2JB Area Palembang. Dari data tersebut bahwa januari sampai dengan oktober kecuali mei menunjukan selisih tidak tercapainya target penjualan yang cukup tinggi. Peneliti ingin mengetahui faktor- faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang dapat di lihat seacar internal dan eksternal.

Target Penjualan merupakan suatu alat yang digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian, terutama pada bagian penjualan. Anggaran yang dilakukan pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang sudah dilakukan sesuai dengan ketentuan dan sesuai dengan prosedur yang ada, namun dalam realisasi penjualan dapat disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal, merupakan data dan informasi serta pengalaman yang terdapat pada perusahaan itu sendiri.

Faktor internal penyebab tidak tercapainya realisasi penjualan pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang yaitu perencanaan, pengawasan, sarana dan prasarana.

a) Perencanaan

Perencanaan adalah bagian dari daur kegiatan manajemen yang terutama berhubungan dengan pengambilan keputusan untuk masa depan yang lebih baik.

Selama ini pelanggan PLN mendapat layanan listrik paska bayar, yaitu pelanggan menggunakan energi listrik dulu dan membayar belakangan, pada bulan berikutnya. Setiap bulan PLN harus mencatat meter, menghitung dan menerbitkan rekening yang harus dibayar pelanggan, melakukan penagihan kepada pelanggan yang terlambat atau tidak membayar, dan memutus aliran listrik jika konsumen terlambat atau tidak membayar rekening listrik setelah waktu tertentu. Listrik paska bayar dikatakan efektif jika pelanggan tepat waktu membayar dalam setiap bulannya. Realitasnya banyak pelanggan yang terhambat membayar, maka perusahaan menggunakan sistem prabayar

Mekanisme tersebut tidak dilaksanakan pada sistem prabayar. Sistem prabayar, pelanggan harus mengeluarkan uang atau membayar dulu energi listrik yang akan dikonsumsi. Besar energi listrik telah dibeli oleh

Pelanggan. Sebelum menggunakan dengan tujuan agar tercapai penjualan yang di harapkan perusahaan.

Dari penjualan tersebut menunjukan bahwa PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang telah berusaha untuk meningkatkan penjualan dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan merencanakan beberapa besar penggunaan untuk sebulan. PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang juga dapat mengistimasi berapa besar kebutuhan setiap rumah tangga dalam pelanggan listrik, agar dalam penyusunan anggaran listrik dapat sesuai dengan realisasi penjualan listrik.

b) Pengawasan

Pengawasan adalah yang dilakukan orang banyak atau badan yang ada dalam lingkungan untuk organisasi yang bersangkutan. Pengawasan pada dasarnya diarahkan sepenuhnya untuk menghindari adanya kemungkinan penyimpangan atas tujuan yang akan dicapai.

PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang berhubungan dengan pengawasan penjualan memberikan pengawasan yang baik dengan adanya manjer area yaitu Mengelola dan melaksanakan kegiatan penjualan tenaga listrik dan pelayanan pelanggan. Di dalam melakukan kegiatan penjualan PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang meningkatkan pengawasan dan mengembangkan pusat pelayanan prepaid (Prabayar) layanan ini merupakan satu produk inovasi yang memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk menggunakan listrik dengan sistem transaksi pembayaran dimuka sebelum

listrik dipakai, melalui pembelian dan pengisian “token – kwh” atau nilai isi ulang sehingga memberi nilai tambahan serta manfaat bagi pelanggan, sedangkan manfaat dari prabayar yaitu pelanggan tidak tergantung lagi dengan rutinitas kedatangan petugas pencatatan meter setiap bulan.

Melalui call center 123, pelanggan dapat dengan cepat memperbaiki layanan karena evaluasi lebih mudah dilakukan, pengawasan yang baik dari internal maupun eksternal, yang dapat meningkatkan penjualan listrik pada penjualan. Dari pengawasan tersebut PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang telah melakukan sebaik mungkin dengan melalui call center 123. Prabayar , untuk meningkatkan penjualanya

c) Sarana dan prasarana

Sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai maksud atau tujuan. Sedangkan prasarana adalah sebagai sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaranya suatu proses usaha pembangunan.

Untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, PT.PLN memberikan fasilitas berupa teknologi CIS (*customer information system*). Teknologi ini selain untuk mempercepat sistem pembayaran dan penagihan bagi konsumen, juga membina kerjasama yang lebih baik antara pihak perusahaan dengan konsumen.

PT.PLN yang salah satu tujuanya adalah melayani kepentingan umum/masyarakat dalam memenuhi kebutuhan energy listrik program PLN dalam meningkatkan pelayanan adalah peningkatan dan pengembangan pusat

pelayanan gangguan melalui *call center* 123, APKT (aplikasi pengaduan dan keluhan terpadu), peningkatan mutu baca meter, dan kemudahan pembayaran listrik melalui PRAQTIS (pembayaran rekening listrik fleksibel dan otomatis), dan yang terbaru dengan tagline :pasti mudah” adalah aplikasi pelayanan terpusat (AP2T). Simanis (sistem informasi manajemen teknis), adanya payment point bank (PPOB) merupakan layanan pembayaran rekening listrik yang memberikan banyak kemudahan. Berikutnya listrik pintar yang diperkenalkan kepada masyarakat pada tahun 2012 yang menanamkan produk barunya dalam meningkatkan penjualan.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan data, informasi dan pengalaman yang terdapat di luar perusahaan, tetapi di rasa mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan perusahaan.

a. Lambatnya dana

PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang lambat dana investasi yang turun ke unit PLN kerana kewewenangan dana ada di PLN pusat kementrian BUMN.

Listrik merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus tersedia dalam rangka mendukung aktivitas masyarakat. Mengingat begitu besar dan pentingnya manfaat dan energi listrik, terutama yang berasal dari sumber daya, krisis listrik yang masih banyak daerah yang belum kebagian listrik PLN, maka

untuk itu perlu mendapat perhatian khusus dalam proses turunya dana ke unit unit PLN.

Dari lambatnya dana maka penjualan listrik hanya dapat pada tempat tempat yang dapat di alirkan listrik dan PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang, menunjukan perusahaan listrik harus dapat memenuhi kebutuhan listrik yang cukup besar, maka seharusnya penjualan listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang dapat mencapai target penjualan yang diharapkan.

b. Kasus Pencurian

Aksi pencurian listrik dapat menimbulkan kerugian negara yang cukup besar. Untuk itu, PT. PLN (Persero) terus berupaya memberantas pencurian listrik. Di perkirakan kerugian karena pencurian listrik sebesar Rp1.5 triliun.

PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang mengatakan pencurian listrik dari kalangan pelanggan PLN Prabayar. Modusnya, para pencuri mengubah sistem kerja perhitungan pulsa listrik di kotak KWH meter listrik. Tujuanya agar perhitungan pulsa prabayar berjalan lambat. Selain pada pelanggan prabayar, pencurian listrik di pelanggan pascabayar juga masih ada di Palembang. Modusnya masih tradisional, yakni dengan mengambil langsung di jaringan kabel listrik yang bisa dijangkau, sebagian lagi merusak kotak KWH meter listrik. Berikutnya meskipun terus melakukan penerbitan, PLN masih tetap menemukan pencurian listrik itu sendiri.

Dari pencurian tersebut PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang sebaiknya bisa memantau pencurian listrik dengan cepat. Melalui jaringan

cerdas (smart grid) dengan menggunakan sistem mencatat konsumsi listrik secara detail, PLN bisa mengetahui dengan cepat di mana ada pencurian listrik. PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang harus dapat mengatasi pencurian ini, untuk memperbaiki sistem pengawasan dan pengendalian listrik agar perusahann PLN dapat meningkatkan penjualan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah dilakukan pada bab IV, maka penulis mencoba menyimpulkan hal pembahasan, antara lain yaitu sebagai berikut:

Simpulan dari penelitian ini merupakan bahwa yang menyebabkan tidak tercapainya penjualan listrik pada PT. PLN (persero) WS2JB Area Palembang karena adanya faktor internal, Dimana faktor internal yang disebabkan dalam perencanaan dan pengawasaan, hal ini sering terjadi keterlembatan dalam pembayaran listrik dan kurangnya pengawasan pengolahan dan kegiatan penjualan tenaga listrik. Pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang.

Faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan energy tenaga listrik pada PT PLN (Persero) WS2JB Area Palembang adalah faktor internal yaitu pengawasan yang kurang realitis dalam pencapaian dalam penyusunan anggaran.

B. Saran

1. PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang sebaiknya bisa memantau pencurian listrik dengan cepat. Melalui jaringan cerdas (smart grid) dengan menggunakan sistem mencatat konsumsi listrik secara detail, PLN bisa mengetahui dengan cepat di mana ada pencurian listrik. PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang harus dapat mengatasi pencurian ini, untuk memperbaiki sistem pengawasan dan pengendalian listrik agar perusahaann PLN dapat meningkatkan penjualan.
2. PT. PLN (Persero) WS2Jb Area Palembang sebaiknya pelanggan dapat dengan cepat memperbaiki layanan karena evaluasi lebih mudah dilakukan, pengawasan yang baik dari internal maupun eksternal, yang dapat meningkatkan penjualan listrik pada penjualan.
3. PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang sebaiknya harus dapat memenuhi kebutuhan listrik yang cukup besar. Listrik merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus tersedia dalam rangka mendukung aktivitas masyarakat. Mengingat begitu besar dan pentingnya manfaat dan energi listrik.

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, Gunawan dan Marwan, Asri, 2006, *Anggaran Perusahaan*, edisi 1. BPFE, Yogyakarta

Edy Sukarno. 2009. **Sistem Pengendalian Manajemen**: Prosedur dan Implementasi. Selemba Empat. Jakarta

Harahap, Sofyan Safri. 2009. **Teori Akuntansi**,. PT. Raja Grafindo Persada Jakarta.

Hansen, Don R, dan M. Mowen. 2009. *Manajemen Accounting*, edisi 7. Buku 1. Selamba Empat, Jakarta

Mulyadi. 2008. **Sistem Akuntansi**. Jakarta: Salemba Empat

Mulyadi .2010. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Selamba Empat. Jakarta.

Munandar. 2007. *Budgeting. Perencanaan Kerja*. Penerbit BPFE Yogyakarta.

Munandar .2013. *Budgeting: Perencanaan Kerja*. Edisi Kedua. Cetakan Ketiga Yogyakarta: BPFE

Nafrin . 2007. **Penganggaran Perusahaan**, Edisi Rivisi. Selemba Empat, Jakarta.

Nur Indriyanto dan Bambang Supomo. 2009. **Metode Penelitian**. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPEE

Robert N, Jhon Dearden, dan Vijay. 2015. *Manajemen Controller System*. Edisi 11. Salamba Empat

Sahmuddin. 2011. **Penganggaran**. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Sugiono. 2009. **Metode Penelitian** Untuk Bisnis dan Ekonomi. Penerbit PT. Erlangga. Jakarta.

Skripsi :

Evan Agus. (2010). Analisis faktor-faktor Pelanggaran Penyebab Tidak Tercapainya Target Pelanganan 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.

Jadwal Penelitian

Keterangan	Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penentuan Objek Penelitian																								
Fenomena Penelitian																								
Proposal																								
Seminar Proposal																								
Revisi Seminar																								
Pengambilan Data																								
Pengolahan Data Analisis																								
Hasil Penelitian																								
Penggandaan penelitian																								
Ujian Komprehensif																								
Perbaikan Skripsi																								



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

Unggul dan Islami

Sertifikat

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : NIA DAMAYANTI
NIM : 222012166
PROGRAM STUDI : Akuntansi

Yang dinyatakan **HAFAL / TAHFIDZ** (22) Surat Juz Amma
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang, Selasa, 19 Juli, 2016

an. Dekan

Wakil Dekan IV



Dr. Purmansyah Ariadi, M.Hum
NBM/NIDN : 731454/0215126902



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263

Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637

email. lembagabahasaump@yahoo.co.id



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name	:	Nia Damayanti
Place/Date of Birth	:	Tongkok, May 13th 1994
Test Times Taken	:	+3
Test Date	:	July, 29th 2016

Scaled Score

Listening Comprehension	:	47
Structure Grammar	:	34
Reading Comprehension	:	39
OVERALL SCORE	:	400

Palembang, August, 03rd 2016

Chairperson of Language Laboratory

Rini Susanti, S.Pd., M.A.

NBM/NIDN. 1164932/0210098402



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
STATUS TERAKREDITASI



DEKRI

No. 036/H-4/LPKKN/UMP/III/2016

Lembaga Pengelola Kuliah Kerja Nyata (LPKKN) Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa:

Nama : NIA DAMAYANTI
Nomor Pokok Mahasiswa : 222012153
Fakultas : EKONOMI
Tempat Tgl. Lahir : TONGKOK, 10-05-1994

telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Ten-Iluk Posdaya Angkatan ke-10 yang dilaksanakan dari tanggal 20 Januari sampai dengan 3 Maret 2016 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Rengas I
Kecamatan : Payaraman
Kota/Kabupaten : Ogan Ilir
Dinyatakan : Lulus

Mengetahui



Abdul Azizul, S.E., M.M.



Palembang, 14 Maret 2016
Ketua LPKKN,

Ahmanannasir, M.Si.

**PT. PLN (PERSERO) WILAYAH S2JB
AREA PALEMBANG**

Kapten A. Rivai No. 37 Palembang - 30129

p. No. : (0711) 357560, 357561 Facsimile : 357575
ntak Pos : 1218 E-mail : Website : <http://www.plncabangpalembang.co.id>

lomor : / MUM.00.01 /PLB/2015 Desember 2015

urat Sdr. No : -

ampiran : -

erihal : Izin Pengambilan Data

Kepada :

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Jl. Jendral Ahmad Yani 13 Ulu
Palembang**

Memperhatikan surat Saudara Nomor : 1003/H-5/FEB-UMP/XI/2015 dan 1318/H-5/FEB-UMP/XI/2015 tanggal agenda 30 Nopember 2015 Prihal permohonan pengambilan Data untuk skripsi, dengan ini diberitahukan bahwa pada prinsipnya PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang dapat mengizinkan Mahasiswa Saudara :

No.	Nama	NIM	Jurusan/Prodi
1	Rizka Trianasari	22 2012 148	Akuntansi
2	Nia Damayanti	22 2012 166	Akuntansi

Untuk melaksanakan Pengambilan Data untuk Skripsi mulai tanggal 03 Desember 2015 s.d 15 Desember 2015 setiap hari kerja (Senin s/d Jum'at) pukul 07.30 WIB s.d 16.00 WIB selama $\pm$ 14 (Empat Belas) hari kerja di PT. PLN (Persero) W. S2JB – Area Palembang

Selanjutnya apabila Mahasiswa Saudara tersebut tidak mematuhi peraturan yang ditetapkan oleh PT. PLN (Persero), maka untuk pengambilan data tersebut akan dihentikan.

Demikian agar maklum dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

MANAJER

**Tembusan :
- Asman PP & ADMi**


SYARBANI SOFYAN



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

MAHASISWA :	Nia Damayanti	PEMBIMBING	
NPM :	22 2012 166	KETUA	Nina Sabrina, S.E, M.Si
PROGRAM STUDI :	Akuntansi	ANGGOTA	
JUDUL SKRIPSI :	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA TARGET PENJUALAN ENERGI TENAGA LISTRIK PADA PT. PLN (Persero) WS2JB AREA PALEMBANG		

No.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	3/6 - 2016	BAB I, II, III			Perbaini + teori dlh lan 2 sal
2					
3					
4	13/6 - 2016	BAB I, II, III			Acc BAB I, II, III lanout IV
5					
6	22/6 - 2016	BAB IV			Perbaini BAB IV
7					
8	26/6 - 2016	BAB IV			Perbaini BAB IV
9					
10	29/6 - 2016	BAB IV			Perbaini BAB IV
11					
12	15/6 - 2016	BAB IV & BAB V			Acc BAB IV dan BAB V
13					
14	18/6 - 2016	BAB V dan Lain 2			Acc y/uzian Sarpana

CATATAN :

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi,
6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang

Pada tanggal : / /

Dekan
Program Studi



Betri Sifajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

AKREDITASI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI (S1)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN (D3)

Nomor : 044 /SK/BAN-PT/Akred /S/I / 2014 (B)
Nomor : 1262 /SK/BAN-PT/Akred/S/XII/ 2015 (B)
Nomor : 771 /SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/VII/ 2015 (B)

fe.umpalembang.ac.id

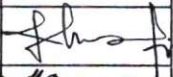
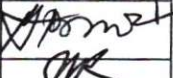
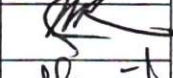
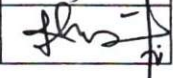
Email : febumpg@umpalembang.ac.id

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263 Telp. (0711)511433 Faximile (0711)518018

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Hari / Tanggal : Sabtu, 20 Agustus 2016
Pukul : 08:00 s/d 12:00 wib
Nama : Nia Damayanti
NIM : 22 2012 166
Program Studi : Akuntansi
Bidang Skripsi : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Penjualan Energi Tenaga Listrik Pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang

**TELAH MEMPERBAIKI DAN MENSETUJUI OLEH PIHAK TIM PENGUJI DAN
PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN
UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TANGGAL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Nina Sabrina, S.E., M.Si	Pembimbing	21/g - 2016	
2	H. M. Basyaruddin R, S.E., Ak., M.Si., CA	Ketua Penguji	21/g - 2016	
3	Mizan, S.E., M.Si., CA	Penguji 1	16 / september 2016	
4	Nina Sabrina, S.E., M.Si	Penguji 2	16/September 2016	

Palembang, September 2016
Dekan,
u.b Ketua Program Studi Akuntansi



Betri Sirajuddin, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN/NBM : 0216106902/944806

Jadwal Penelitian

Keterangan	Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penentuan Objek Penelitian																								
Fenomena Penelitian																								
Proposal																								
Seminar Proposal																								
Revisi Seminar																								
Pengambilan Data																								
Pengolahan Data																								
Analisis																								
Hasi IPenelitian																								
Penggandaan penelitian																								
Ujian Komprehensif																								
Perbaikan Skripsi																								

Sumber : Penulis, 2016

BIODATA PENULIS

Nama : Nia Damayanti
Nim : 222012166
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Tongkok, 13 mei 1994
Telepon : 082320006013

Nama Orang Tua :

1. Ayah : Imran
2. Ibu : Herwita

Pekerjaan Orang Tua :

1. Ayah : PNS
2. Ibu : Pedagang

Alamat Orang Tua :

1. Ayah : DS. Tongkok Kec. Pajar Bulan Kab. Lahat
2. Ibu : DS. Tongkok Kec. Pajar Bulan Kab. Lahat

Palembang, Juli 2016
Penulis

Nia Damayanti