

Analisis Perencanaan Dan Pengendalian Bisnis Terhadap Penjualan Tenaga Listrik Periode 2019-2023 Pada PT PLN (Persero) UID SULSELBAR

Arif awal¹, Amril², Ansyarif khalid³

^{1,2,3} Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar

Jl. Sultan Alauddin. Soebrantas No.259, Gn. Sari, Kec. Rappocini, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90221

Email: muhammadarifawal548@gmail.com, amril.arifin@unismuh.ac.id, ansyarif.khalid@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi perencanaan dan mekanisme pengendalian bisnis yang diterapkan oleh PT PLN (Persero) UID SULSELBAR dalam meningkatkan penjualan tenaga listrik pada periode 2019-2023. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan analisis dokumentasi dari sumber primer maupun sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi perencanaan penjualan tenaga listrik yang diterapkan terdiri dari dua pendekatan utama, yaitu ekstensifikasi dan intensifikasi. Strategi ekstensifikasi dilakukan dengan memperluas basis pelanggan melalui pemasaran agresif, sementara strategi intensifikasi berfokus pada optimalisasi konsumsi pelanggan eksisting, seperti promosi penambahan daya listrik. Pengendalian bisnis dilakukan dengan evaluasi bulanan, survei kepuasan pelanggan, serta promosi strategis pada momen tertentu. Faktor eksternal, seperti pandemi COVID-19, berpengaruh terhadap penurunan konsumsi listrik di sektor industri dan bisnis, namun pemulihan ekonomi pada tahun 2022-2023 mendorong peningkatan signifikan dalam penjualan tenaga listrik.

Kata kunci: Perencanaan, Pengendalian, Penjualan

ABSTRACT

This study analyzes the planning strategy and business control mechanisms that PT PLN (Persero) UID SULSELBAR implemented to increase electricity sales from 2019 to 2023. The research method used is a qualitative approach with data collection techniques through in-depth interviews, observations, and documentation analysis from primary and secondary sources. The study results indicate that the electricity sales planning strategy consists of two main approaches: extensification and intensification. The extensification strategy is carried out by expanding the customer base through aggressive marketing, while the intensification strategy focuses on optimizing existing customer consumption, such as promoting additional electricity. Business control is carried out through monthly evaluations, customer satisfaction surveys, and strategic promotions at certain moments. External factors, such as the COVID-19 pandemic, have impacted the decline in electricity consumption in the industrial and business sectors. Still, economic recovery in 2022-2023 has driven a significant increase in electricity sales.

Keywords: Planning, Control, Sales

Pendahuluan

PT PLN (Persero) adalah perusahaan milik negara (BUMN) di sektor energi. Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan layanan listrik terbaik dan memenuhi standar internasional untuk listrik. Prasyarat mengklaim bahwa BUMN adalah asosiasi milik pemerintah. Organisasi ini berfungsi sebagai platform untuk kolaborasi dalam jangka waktu yang panjang untuk mencapai tujuan tertentu[1]–[3].

Listrik telah menjadi salah satu hal yang tidak dapat kita hidup tanpanya dalam peradaban kontemporer saat ini. Semua peralatan elektronik kita, termasuk telepon, AC, dan televisi, bergantung pada listrik untuk berfungsi. Namun, masalah dengan pasokan listrik juga disebabkan oleh meningkatnya permintaan listrik. Di sisi lain, masalah dengan isi peraturan energi nasional, pembatasan bahan bakar fosil yang digunakan dalam pembangkit listrik, dan infrastruktur yang buruk semuanya memengaruhi pasokan listrik[4]–[7].

Untuk menjamin ketersediaan tenaga listrik yang cukup bagi seluruh masyarakat, pemerintah perlu mengatur dan mengawasi penyelenggaraan ketenagalistrikan nasional dengan membentuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang diberi nama PT. Perusahaan Listrik Negara atau yang lebih dikenal dengan PT PLN (Persero)[8]–[11][12]. Badan usaha ini bertugas untuk memberikan pelayanan yang baik, memperlancar penggunaan tenaga listrik, dan memenuhi keinginan masyarakat dalam pengadaan dan perluasan jaringan distribusi tenaga listrik.

Tentu saja, PT PLN (Persero) atau yang sering disebut PLN, harus memiliki rencana program pengembangan sistem kelistrikan jangka panjang karena merupakan badan usaha milik negara yang mengembangkan dan melaksanakan proyek-proyek kelistrikan dengan jangka waktu pengerjaan yang panjang. Untuk memperhitungkan jangka waktu pengerjaan proyek-proyek kelistrikan yang panjang, diperlukan rencana pengembangan sistem kelistrikan selama lima tahun.

PT PLN harus secara berkala menilai prosedur bisnisnya saat ini untuk mencapai efektivitas operasional dan pertumbuhan jangka panjang. Untuk menentukan area yang memerlukan perbaikan, penelitian ini akan difokuskan pada elemen perencanaan dan pengendalian bisnis dalam penjualan tenaga listrik. Diharapkan bahwa rekomendasi untuk meningkatkan prosedur bisnis dan meningkatkan kinerja perusahaan akan dihasilkan melalui pemeriksaan menyeluruh terhadap data historis dan praktik terbaik industri.

Penjualan tenaga listrik merupakan indikator utama kinerja bisnis PLN karena berkaitan langsung dengan pendapatan perusahaan. Fluktuasi penjualan tenaga listrik dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk pertumbuhan pelanggan, perkembangan industri, kebijakan tarif, efisiensi jaringan distribusi, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro dan kebijakan pemerintah. Oleh karena itu, penting untuk mengkaji bagaimana perencanaan dan pengendalian bisnis yang dilakukan oleh PLN UID SULSELRABAR berdampak terhadap penjualan tenaga listrik selama kurun waktu 2019 hingga 2023[13]–[16].

Selama periode tersebut, Indonesia, termasuk wilayah Sulawesi, menghadapi dinamika yang kompleks, mulai dari pertumbuhan ekonomi, pandemi COVID-19, pemulihan ekonomi, hingga perubahan pola konsumsi energi masyarakat. Semua faktor tersebut menuntut PLN untuk melakukan penyesuaian dalam strategi bisnis dan operasionalnya[17]–[20][21]. Analisis terhadap perencanaan dan pengendalian bisnis yang dijalankan selama periode tersebut akan memberikan gambaran mengenai efektivitas manajemen strategis perusahaan dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang untuk meningkatkan penjualan tenaga listrik.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana perencanaan dan pengendalian bisnis yang diterapkan oleh PLN UID SULSELRABAR memengaruhi capaian penjualan tenaga listrik dari tahun ke tahun.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang menggunakan situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibantu oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan data dan analisis data yang relevan diperoleh dari situasi alamiah[22]–[25]. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan tenaga listrik di PT PLN (Persero) UID SULSELRABAR.

Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dengan sejumlah informan. Wawancara mendalam dengan informan yang dipilih secara purposif untuk menggali informasi lebih lanjut mengenai strategi perencanaan dan pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan[26]–[29]. Dan Studi Dokumentasi (Webscraping) untuk mengambil data terkait perencanaan dan pengendalian bisnis terhadap penjualan tenaga listrik yang tersedia di website resmi www.pln.co.id.

Hasil Dan Pembahasan

Table 1. Data Perencanaan Penjualan Listrik di PT. PLN (Persero) UID SULSELRABAR

Tahun	Proyeksi (GWH)	Gwh Jual	Pendapatan (Rp)	Sisa Gwh	%
2019	13.087,10	7.312,73	9.706.026,18	5.774,37	2,266
2020	14.267,57	7.464,96	959.426,95	6.802,61	2,097
2021	15.674,27	8.187,20	8.839.155,72	7.487,07	2,093
2022	17.010,47	9.540,73	10.764.478,42	7.469,74	2,277
2023	18.630,69	10.419,32	11.896.464,51	8.211,37	2,268

Sumber: data diolah

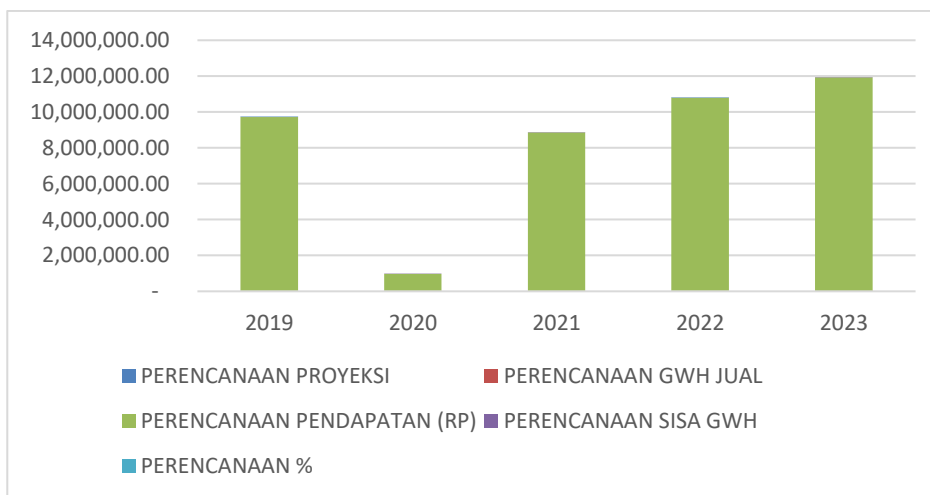
Rumus:

$$SISA\ GWH = PROYEKSI\ GWH - SISA\ GWH \quad (1)$$

$$Persentase = \frac{PROYEKSI\ GWH}{SISA\ GWH} \times 100\% \quad (2)$$

Berdasarkan data proyeksi penjualan, realisasi GWh jual, pendapatan, sisa GWh, dan rasio efisiensi penjualan selama lima tahun terakhir, berikut ini adalah uraian pembahasan yang menggambarkan efektivitas perencanaan dan pengendalian bisnis terhadap penjualan tenaga listrik:

1. Pada tahun 2019, proyeksi penjualan tenaga listrik mencapai 13.087,10 GWh dengan realisasi penjualan sebesar 7.312,73 GWh. Terdapat sisa daya sebesar 5.774,37 GWh yang belum terserap, menandakan bahwa pemanfaatan kapasitas belum optimal. Meskipun demikian, PT PLN mencatat pendapatan sebesar Rp9,71 triliun yang menjadi indikator awal performa bisnis. Rasio efisiensi penjualan berada pada angka 2,266, yang mengindikasikan bahwa jumlah daya yang disediakan lebih dari dua kali lipat dari jumlah yang berhasil dijual. Hal ini menunjukkan perlunya perbaikan dalam perencanaan kapasitas distribusi serta optimalisasi pemanfaatan daya oleh pelanggan.
2. Pada tahun 2020, proyeksi meningkat menjadi 14.267,57 GWh, namun realisasi penjualan hanya sebesar 7.464,96 GWh. Kelebihan daya yang tidak terserap meningkat menjadi 6.802,61 GWh. Pendapatan perusahaan mengalami penurunan drastis menjadi Rp959,43 miliar, yang kemungkinan besar disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan aktivitas industri dan konsumsi energi secara umum. Rasio efisiensi penjualan menurun ke angka 2,097, yang menunjukkan sedikit peningkatan efisiensi dibanding tahun sebelumnya, namun tetap berada di tingkat yang belum optimal. Tahun ini menunjukkan pentingnya pengendalian fleksibel dalam menghadapi kondisi eksternal yang tidak terduga.
3. Proyeksi penjualan tahun 2021 meningkat menjadi 15.674,27 GWh, dengan realisasi penjualan sebesar 8.187,20 GWh. Sisa daya yang belum terjual mencapai 7.487,07 GWh. Meskipun daya belum sepenuhnya terserap, terdapat pemulihan signifikan pada sisi keuangan, dengan pendapatan naik menjadi Rp8,83 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa konsumsi pelanggan mulai kembali normal seiring membaiknya kondisi ekonomi pasca-pandemi. Rasio efisiensi berada pada angka 2,093, relatif stabil dari tahun sebelumnya. Kinerja ini menandakan mulai efektifnya pengendalian penjualan serta penyesuaian terhadap permintaan aktual di lapangan.
4. Pada tahun 2022, proyeksi kembali meningkat menjadi 17.010,47 GWh dengan realisasi penjualan sebesar 9.540,73 GWh. Sisa daya yang belum terserap sedikit menurun menjadi 7.469,74 GWh. Pendapatan perusahaan meningkat menjadi Rp10,76 triliun, mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam mendorong konsumsi listrik oleh pelanggan. Namun demikian, rasio efisiensi naik ke angka 2,277, yang mengindikasikan bahwa kenaikan proyeksi belum sepenuhnya diimbangi dengan peningkatan serapan oleh pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan ekspansi perlu didukung oleh strategi akuisisi pelanggan baru dan perbaikan jaringan distribusi untuk meningkatkan daya serap.
5. Pada tahun 2023, proyeksi mencapai titik tertinggi sebesar 18.630,69 GWh, dengan realisasi penjualan sebesar 10.419,32 GWh. Meskipun penjualan meningkat, sisa daya juga naik menjadi 8.211,37 GWh, merupakan angka tertinggi selama lima tahun terakhir. Di sisi lain, pendapatan perusahaan juga mencatat angka tertinggi yaitu Rp11,89 triliun. Rasio efisiensi penjualan berada pada angka 2,268, menunjukkan bahwa efisiensi belum menunjukkan perbaikan signifikan dibandingkan tahun sebelumnya. Tingginya sisa daya menunjukkan bahwa meskipun strategi penjualan membuahkan hasil dari sisi pendapatan, kapasitas suplai yang tersedia belum dimanfaatkan secara maksimal. Ini menjadi indikator bahwa perusahaan masih memerlukan evaluasi mendalam terhadap perencanaan kapasitas dan strategi distribusi.



Gambar 1. Data Perencanaan Penjualan Listrik di PT. PLN (Persero) UID SULSELRABAR

Dalam upaya mencapai efisiensi dan efektivitas penjualan tenaga listrik, PT PLN (Persero) UID SULSELBAR telah menerapkan strategi perencanaan dan pengendalian bisnis yang terstruktur dan berbasis data. Selama periode 2019 hingga 2023, perusahaan menghadapi berbagai dinamika eksternal maupun internal yang menuntut fleksibilitas tinggi dalam menyusun dan mengimplementasikan strategi bisnis. Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilakukan dengan pihak internal PLN, ditemukan bahwa keberhasilan peningkatan penjualan listrik tidak lepas dari peran penting dua fungsi utama tersebut, yaitu perencanaan dan pengendalian, yang berjalan secara sistematis dan terintegrasi.

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara yang dilakukan pada kurun waktu maret sampai april 2025. Dimana informan yang melakukan wawancara adalah pegawai sub bagian Niaga dan Manajemen Pelanggan. Berbicara mengenai pengetahuan perencanaan dan pengendalian bisnis tidak usah diragukan lagi, selain itu informan sudah bekerja dibidang niaga ini kurang lebih 7 tahun lamanya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informan yaitu:

Berdasarkan wawancara dengan Informan 1 (INF-1), strategi utama yang diterapkan oleh PT PLN (Persero) UID SULSELBAR adalah intensifikasi dan ekstensifikasi. Strategi intensifikasi berfokus pada optimalisasi konsumsi pelanggan eksisting, sedangkan ekstensifikasi bertujuan menjangkau pelanggan baru, seperti pada proyek pembangunan perumahan.

"Strategi perencanaan utama di PLN dalam penjualan tenaga listrik ada 2: ekstensifikasi dan intensifikasi... dengan adanya promo buat pelanggan, sosialisasi kelebihan induksi dibandingkan konvensional. Untuk pelanggan baru kita gunakan agresif marketing." (INF-1)

Dalam menyusun rencana penjualan, PLN mempertimbangkan karakteristik ekonomi wilayah. Pendekatan ini bersifat kontekstual dan berbasis potensi lokal.

"Faktor utama... seperti rencana pertumbuhan ekonomi dari 1 lokasi... di Watampone fokus ke pertanian seperti penggilingan padi, sedangkan di Makassar ke industri dan perumahan." (INF-1)

Data historis pelanggan digunakan sebagai dasar strategi intensifikasi. Ketika pemakaian listrik mendekati batas daya, PLN menawarkan penambahan daya.

"Kalau pelanggan pakai daya 1300 VA dan sudah mendekati batas maksimal, PLN akan menawarkan penambahan daya supaya kebutuhan listrik ke depan bisa terpenuhi." (INF-1)

Pandemi COVID-19 menjadi tantangan terbesar, khususnya pada sektor industri dan bisnis yang mengalami penurunan konsumsi signifikan.

"Tantangan utamanya saat COVID-19... segmen industri dan bisnis turun karena banyak yang mengurangi produksinya... termasuk juga perkantoran." (INF-1)

PLN kini mengarahkan strategi efisiensi ke pemanfaatan energi terbarukan, seperti PLTB (Pembangkit Listrik Tenaga Bayu) dan PLTA, untuk mengurangi ketergantungan pada energi fosil.

"Sekarang arah PLN ke energi terbarukan... seperti tenaga air dan angin (PLTB)... karena tidak ada polusi dan efisiensinya tinggi." (INF-1)

Menurut Informan 2 (INF-2), keberhasilan penjualan listrik tidak hanya diukur dari volume atau pendapatan, melainkan dari kepuasan pelanggan.

"Indikator utama itu kepuasan pelanggan... kalau kebutuhan mereka terpenuhi, maka tingkat kepuasan naik. Kita evaluasi setiap tahun." (INF-2)

PLN menerapkan pengendalian melalui evaluasi bulanan dan kampanye promosi. Evaluasi membandingkan realisasi dengan rencana penjualan yang telah ditetapkan.

"Setiap bulan dilakukan evaluasi penjualan tenaga listrik... dan kita lihat dibandingkan perencanaan awal. Selain itu, ada program pemasaran agresif seperti promo Ramadan, kemerdekaan, dan akhir tahun." (INF-2)

Berdasarkan hasil wawancara penelitian di lapangan, diperoleh temuan mengenai perencanaan dan pengendalian yang akan saya bahas sebagai berikut:

a. Perencanaan penjualan tenaga listrik

Perencanaan bisnis yang dijalankan oleh PLN UID SULSELBAR tidak hanya sekadar menentukan target penjualan tahunan, tetapi merupakan proses menyeluruh yang dimulai dari analisis pasar, proyeksi kebutuhan pelanggan, hingga penentuan strategi implementasi di lapangan. Perencanaan tersebut disusun setiap tahun melalui forum koordinasi internal dan disesuaikan dengan Rencana Usaha Penyediaan Tenaga Listrik (RUPTL), yang menjadi pedoman strategis nasional perusahaan, serta Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang lebih bersifat operasional. Setiap unit di bawah UID, khususnya Unit Layanan Pelanggan (ULP), terlibat dalam proses penyusunan perencanaan ini untuk memastikan bahwa target yang ditetapkan realistis dan sesuai dengan potensi wilayah masing-masing.

Dalam proses perencanaan, PLN menggunakan berbagai indikator dan data historis, seperti pertumbuhan konsumsi listrik per segmen pelanggan (rumah tangga, bisnis, industri, sosial, dan

pemerintahan), pertumbuhan jumlah pelanggan baru, serta pola konsumsi musiman. Tidak hanya itu, PLN juga memperhitungkan perkembangan wilayah dan rencana pembangunan dari pemerintah daerah sebagai faktor eksternal yang dapat mempengaruhi permintaan listrik. Misalnya, ketika suatu daerah akan dibangun kawasan industri baru atau proyek strategis nasional, maka PLN akan merancang jaringan dan kapasitas distribusi yang dapat memenuhi kebutuhan pasokan tenaga listrik di kawasan tersebut. Pendekatan ini menjadikan perencanaan PLN bersifat proaktif dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang.

Strategi ekstensifikasi menjadi salah satu prioritas utama PLN dalam memperluas basis pelanggan, yaitu dengan membuka akses listrik ke daerah-daerah yang belum terjangkau serta menyasar sektor usaha mikro dan menengah. Perusahaan juga aktif melakukan pendataan pelanggan potensial, bekerja sama dengan pemerintah daerah dan pengembang kawasan hunian, untuk memastikan bahwa layanan kelistrikan menjadi bagian integral dari pembangunan ekonomi dan sosial masyarakat. Di sisi lain, strategi intensifikasi ditujukan untuk meningkatkan konsumsi pelanggan yang sudah ada, melalui edukasi pemanfaatan listrik untuk kegiatan produktif, seperti penggunaan peralatan rumah tangga modern, konversi energi dari gas atau BBM ke listrik, hingga pemasangan daya tambahan. Dalam hal ini, PLN menyediakan berbagai program promosi dan layanan khusus yang dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

Tantangan terbesar yang dihadapi PLN dalam perencanaan selama periode tersebut adalah situasi pandemi COVID-19 yang terjadi pada 2019 dan 2020. Pandemi menyebabkan penurunan konsumsi dari sektor bisnis dan industri, yang merupakan kontributor utama penjualan tenaga listrik. Untuk itu, PLN melakukan penyesuaian strategi perencanaan dengan memfokuskan upaya pada sektor rumah tangga dan sosial yang justru mengalami peningkatan konsumsi akibat perubahan pola aktivitas masyarakat. Selain itu, perusahaan juga berperan aktif dalam menyalurkan stimulus kelistrikan dari pemerintah, seperti pembebasan biaya dan diskon tarif listrik, terutama untuk pelanggan golongan kecil dan rentan. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan PLN tidak hanya bersifat teknis dan ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan aspek sosial dan keberlanjutan.

b. Pengendalian penjualan tenaga listrik

Setelah rencana disusun dan ditetapkan, proses pengendalian bisnis menjadi sangat penting untuk memastikan pelaksanaannya berjalan sesuai dengan target. PLN UID SULSELBAR memiliki sistem pengendalian yang berbasis pada prinsip evaluasi kinerja berkelanjutan, baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Pengendalian dilakukan melalui pemantauan berkala terhadap realisasi penjualan setiap bulan, dengan membandingkan hasil aktual terhadap target RKAP. Bila terdapat penyimpangan (deviasi) signifikan, baik lebih rendah maupun lebih tinggi dari target, maka dilakukan analisis penyebab dan tindak lanjut korektif oleh manajemen. Proses ini juga menjadi sarana untuk meningkatkan akurasi perencanaan di periode berikutnya.

Selain dari sisi pencapaian target penjualan, pengendalian juga diterapkan pada aspek layanan pelanggan dan operasional jaringan. PLN menggunakan sistem informasi yang terintegrasi, seperti dashboard monitoring, smart meter, dan aplikasi PLN Mobile, untuk mengukur tingkat gangguan, lama pemadaman, dan respons terhadap keluhan pelanggan. Penggunaan teknologi ini memungkinkan manajemen untuk mengambil keputusan berbasis data real-time dan mengarahkan sumber daya ke area yang membutuhkan perhatian khusus [28]–[30]. Dengan demikian, pengendalian bukan hanya bersifat administratif, tetapi juga operasional dan teknis.

Program pengendalian juga mencakup pemberian insentif dan evaluasi kinerja terhadap unit pelaksana di tingkat ULP. Unit yang berhasil mencapai atau melebihi target penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan baru, atau menunjukkan kinerja pelayanan yang baik, akan mendapatkan penghargaan atau pengakuan dari manajemen. Sebaliknya, unit yang tertinggal akan diberikan pendampingan atau instruksi khusus untuk melakukan perbaikan. Pendekatan ini mencerminkan penerapan prinsip manajemen berbasis kinerja (*performance-based management*) yang mendorong budaya kerja yang produktif dan kompetitif.

Salah satu contoh nyata dari efektivitas pengendalian adalah saat perusahaan meluncurkan program "Promo Tambah Daya" dalam rangka hari kemerdekaan atau hari besar keagamaan. Program ini terbukti mampu meningkatkan penjualan secara signifikan karena adanya respons positif dari masyarakat, terutama pelanggan rumah tangga dan usaha kecil yang ingin meningkatkan daya listriknya dengan biaya lebih ringan. Keberhasilan program ini kemudian dievaluasi dan dijadikan dasar untuk program serupa di tahun-tahun berikutnya, menunjukkan adanya siklus umpan balik (*feedback loop*) dalam proses pengendalian yang dijalankan oleh PLN.

Secara keseluruhan, keberhasilan PLN UID SULSELBAR dalam menjaga stabilitas dan peningkatan penjualan tenaga listrik selama periode 2019–2023 mencerminkan hubungan yang erat antara kualitas perencanaan dan efektivitas pengendalian. Keduanya saling melengkapi dan menjadi pondasi utama dalam pengelolaan bisnis modern, khususnya di sektor utilitas publik yang sangat dipengaruhi oleh dinamika eksternal. Dengan perencanaan yang akurat dan pengendalian yang adaptif, PLN tidak hanya mampu menghadapi tantangan bisnis, tetapi juga meningkatkan kontribusinya terhadap pembangunan daerah dan kesejahteraan masyarakat.

Bentuk kongkrit dari Perencanaan dan pengendalian dimana perencanaan menetapkan sasaran dan tujuan untuk PT PLN (Persero) UID SULSELBAR sedangkan Pengendalian memastikan pencapaiannya. Tanpa Perencanaan, kegiatan Pengendalian menjadi tidak berdasar. Sedangkan tanpa Pengendalian, Perencanaan menjadi suatu kegiatan yang tidak berarti.

Simpulan

Strategi perencanaan penjualan yang diterapkan mencakup ekstensifikasi dan intensifikasi. Ekstensifikasi dilakukan dengan meningkatkan jumlah pelanggan baru melalui pemasaran agresif di kawasan perumahan baru, promosi pemasangan listrik, serta sosialisasi manfaat penggunaan listrik. Intensifikasi bertujuan untuk meningkatkan konsumsi listrik oleh pelanggan eksisting dengan menawarkan penambahan daya serta memberikan promo pada momen tertentu. Perencanaan juga mempertimbangkan faktor ekonomi di setiap wilayah untuk menyesuaikan strategi pemasaran dengan karakteristik pelanggan.

Pengendalian bisnis dalam penjualan tenaga listrik merupakan bagian penting dari manajemen untuk memastikan bahwa target yang telah direncanakan dapat tercapai dengan baik. Evaluasi rutin setiap bulan dilakukan untuk membandingkan realisasi penjualan dengan target yang ditetapkan, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi. Jika terjadi ketidaksesuaian antara target dan realisasi, PLN menerapkan strategi pemasaran yang lebih agresif, termasuk program promosi yang disesuaikan dengan momentum tertentu.

Tantangan utama dalam pengendalian penjualan tenaga listrik adalah faktor eksternal, seperti pandemi COVID-19, yang berdampak pada penurunan konsumsi listrik, terutama di sektor industri dan perkantoran. PLN juga mulai beralih ke energi terbarukan sebagai bagian dari strategi jangka panjang dalam meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan. Pengembangan Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) dan Pembangkit Listrik Tenaga Bayu (PLTB) menjadi prioritas untuk mengurangi ketergantungan pada pembangkit berbasis bahan bakar fosil.

Daftar Pustaka

- [1] R. D. Syahputra and N.Aslami, "Prinsip-Prinsip Utama Manajemen George R. Terry," *Manaj. Kreat. J.*, 2023, [Online]. Available: <https://ejournal.stie-trianandra.ac.id/index.php/makreju/article/view/1615>
- [2] D. P.Ompusunggu and N.Irenetia, "Pentingnya manajemen keuangan bagi perusahaan," ... *J. Manaj. Dan Ekon. Bisnis*, 2023, [Online]. Available: <https://prin.or.id/index.php/cemerlang/article/view/1129>
- [3] W. R. H.Nasution, M. I. P.Nasution, and..., "9 Pendapat Ahli Mengenai Sistem Informasi Manajemen," *J. Inov. ...*, 2022, [Online]. Available: <https://ejournal.stpmataram.ac.id/JIP/article/view/1966>
- [4] S. Z.Uyun, A.Indrayanto, and R.Kurniasih, "Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Menggunakan Metode Material Requirement Planning (MRP)," *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan ...* academia.edu, 2020. [Online]. Available: <https://www.academia.edu/download/109999134/1581.pdf>
- [5] N.Sari, "Perencanaan dan pengendalian persediaan barang dalam upaya meningkatkan efektivitas gudang," *J. Bisnis, Logistik Dan Supply Chain ...*, 2022, [Online]. Available: <http://ejournal-ibik57.ac.id/index.php/blogchain/article/view/542>
- [6] Y. M.Maulana, "Model Perencanaan Pemodelan Proses Bisnis berdasarkan Business Process Management," *J. Ilm. Media Sisfo*, 2023, [Online]. Available: <https://ejournal.unama.ac.id/index.php/mediasisfo/article/view/722>
- [7] A.Andanika, S.Echdar, and S.Sjarlis, "Analisis faktor faktor yang mempengaruhi perilaku pengelolaan keuangan pelaku bisnis ibu rumah tangga di Desa Tawondu Kecamatan Suli Kabupaten Luwu," *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*. scholar.archive.org, 2020. [Online]. Available: <https://scholar.archive.org/work/ggelq557z5gpbhfm4xeq447e44/access/wayback/https://ejournal.nobel.ac.id/index.php/jbk/article/download/872/837>
- [8] K.Hidayat, E.Gunawan, and Y.Gunawan, "Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan Bisnis di Masa Pandemi Pada Pelaku Bisnis Generasi Milenial di Wilayah Bandung," *J. Akunt.*, 2022, [Online]. Available: <https://journal.maranatha.edu/index.php/jam/article/view/4006>
- [9] H.Hanif, T.Hidayat, and R. N.Haryadi, "Pelatihan keterampilan manajemen operasional bagi UMKM: Peningkatan efisiensi dan produktivitas," ... *J. ...*, 2023, [Online]. Available: <https://journal.pascasarjana-unpas.web.id/index.php/jabdimas/article/view/52>
- [10] B. N. H.Humaera, L.Effendy, and..., "Analisis anggaran sebagai upaya dalam perencanaan dan

- pengendalian biaya proyek pada PT. Dabakir Putra Mandiri,” *J. Ris. Mhs.*, 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.fe.unram.ac.id/index.php/risma/article/view/382>
- [11] E.Suwandi, T.LeXuan, Z.Zidane, and..., “Analisa Penerapan Manajemen Operasional Pada Perusahaan Danone Indonesia,” *J. Mirai*, 2023, [Online]. Available: <https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/mirai/article/view/4629>
- [12] M.Rizki, A.Wenda, F. D.Pahlevi, M. I. H.Umam, M. L.Hamzah, andSutoyo, “Comparison of Four Time Series Forecasting Methods for Coal Material Supplies: Case Study of a Power Plant in Indonesia,” in *International Congress of Advanced Technology and Engineering (ICOTEN)*, IEEE, 2021. Accessed: Jun.05, 2022. [Online]. Available: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/9493522/>
- [13] S. C. G.Lengkong, H.Sabijono, and..., “Analisis perencanaan dan pengendalian biaya proyek pada PT. Marga Dwitaguna,” *J. EMBA J.*, 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/35292>
- [14] Z. A.Zahra, A.Yudistira, andN. F.Alvan, “Literature Review: Peran Tujuan Perusahaan, Struktur Organisasi Perusahaan, Dan Hukum Bisnis Dalam Aktivitas Perusahaan Sebagai Organisasi Bisnis,” *J. Pijar, 2023*, [Online]. Available: <http://ejournal.naurendigiton.com/index.php/pmb/article/view/192>
- [15] S.Santoso, U. A.Naibaho, and..., “Analisis Perencanaan Bahan Baku Dengan Menggunakan Metode MRP DiPT. XYZ,” *Jurnal Ekonomika dan* journal.feb-uniss.ac.id, 2023. [Online]. Available: <https://journal.feb-uniss.ac.id/index.php/home/article/download/18/13>
- [16] A. N.Hasibuan, H.Fauziah, I. R.Sitorus, and..., “Analisis biaya standar sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya produksi pada UMKM,” *J. Bisnis dan*, 2024, [Online]. Available: <http://ogzrespublish.com/index.php/JEB/article/view/24>
- [17] J. B.Lase, K. S.Zai, andN. K.Lase, “Penerapan Sistem Just In Time (JIT) Dalam Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen Persediaan Bahan Baku Material di CV. Utama,” *J. EMBA J. Ris.*, 2022, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/43950>
- [18] D. R.Kania, S. P.Lestari, andB.Barlian, “Penerapan Metode Peramalan Moving Average dan Exponential Smoothing untuk Menyusun Perencanaan Produksi: Survei pada UMKM Pembuatan Bordir dan,” *ULIL ALBAB J. Ilm.*, 2022, [Online]. Available: <http://ulilalbabinstitute.id/index.php/JIM/article/view/772>
- [19] S.Mulyeni, R.Yacub, H.Herlina, I.Sophan, and..., “Pelatihan Strategi Pengembangan Bisnis Jamur &Analisa Biaya Pendapatan (Pada Petani Jamur di Benjot Cugenang Cianjur),” *J. Pengabd.*, 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.pdpi.or.id/index.php/jpm/article/view/16>
- [20] T. N. R.Sinuhaji andM. I. P.Nasution, “Fungsi Anggaran Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Pada Birorena Polda Sumut,” *Digit. Bisnis J. Publ.*, 2023, [Online]. Available: <https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/Digital/article/view/1791>
- [21] N.Yuwitasari andY.Utomo, “Analisa Perspektif Balanced Scorecard Dalam Pengukuran Kinerja (Studi Kasus: Bidang Contract MGMT &Customer Relations I (CMR I) PT. PLN Nusantara Power),” *J. Tek. Ind. J. Has.*, 2023, [Online]. Available: <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/jti/article/view/23904>
- [22] A.Wuryandini andL.Pakaya, “... Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi Para Pelaku Bisnis, Home Industry dan UMKM,” *Mopolayio J. Pengabd.*, 2022, [Online]. Available: <https://mopolayio.fe.ung.ac.id/index.php/mopolayio/article/view/27>
- [23] D. C.Mailakay, H.Sabijono, and..., “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Listrik Untuk Perencanaan Dan Pengendalian Bisnis Di Pt. Pln (Persero) Cabang,” *Going Concern*, 2019, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/25521>
- [24] A. G.Ontoreza, *Analisis Dan Perancangan Enterprise Architecture Fungsi Bisnis Pengendalian Dan Evaluasi Pembangunan Pada Badan Perencanaan Dan Pembangunan Daerah* repositori.telkomuniversity.ac.id, 2016. [Online]. Available: <https://repositori.telkomuniversity.ac.id/pustaka/116507/analisis-dan-perancangan-enterprise-architecture-fungsi-bisnis-pengendalian-dan-evaluasi-pembangunan-pada-badan-perencanaan-dan-pembangunan-daerah-bappeda-provinsi-jawa-barat-menggunakan-framework-t>
- [25] Y.Yulianti andK. A.Julito, “Analisis Perencanaan Dan Pengendalian Strategi Bisnis Yang Berdampak Pada Penjualan Pt. Indofood Sukses Makmur Tbk,” *J. Akunt. Manajerial*, 2024, [Online]. Available: <https://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/JAM/article/view/7859>
- [26] W.Astuty, “Informasi bagi Manajer untuk Perencanaan, Pengendalian dan Pengambilan Keputusan Bisnis,” *Kumpul. J. DOSEN Univ.*, 2014, [Online]. Available: <https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/kumpulandosen/article/view/2790>
- [27] D. H.CANDRA, “... proses yang khas, yang terdiri dari kegiatan-kegiatan perencanaan,

- pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, dan pengendalian yang dilakukan untuk ...,” *repository.unej.ac.id*, [Online]. Available: <https://repository.unej.ac.id/handle/123456789/6306>
- [28] R.Fitriana and L.Zanah, “Pengaruh Pengendalian Internal Persediaan Bahan Baku Dan Perencanaan Proses Produksi Terhadap Kelancaran Proses Produksi Pada PT. Daliatex Kusuma,” *Akurat/ J. Ilm. Akunt. FE UNIBBA*, vol. 11, no. 3, pp. 93–114, 2020.
- [29] S.Chopra and P.Meindl, “Strategy, planning, and operation,” *Supply Chain Manag.*, vol. 15, no. 5, pp. 71–85, 2001.
- [30] F. W.Harris, “How many parts to make at once,” *Oper. Res.*, vol. 38, no. 6, pp. 947–950, 1990.