

ANALISIS KEJELASAN SASARAN ANGGARAN SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN AKUNTABILITAS DI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III MEDAN

Shita Tiara^{1*}, Ova Novi Irama²

^{1,2}Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah, Medan
*shitatiara201@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the clarity of budget targets as a control tool in increasing accountability at PT Perkebunan Nusantara III Medan. The selected budget target is the 2016-2018 palm oil sales budget. The method used in this research is descriptive qualitative research method. The results of the research conducted show that the clarity of the palm oil sales budget target in 2016-2018 can be used as a control tool that can increase company accountability. This can be seen from the process of preparing the budget according to the procedure. As for the budget that is not achieved because it is influenced by several factors, such as exchange rate factors, inflation rates, and rainfall. PT Perkebunan Nusantara III Medan uses PSAK-IFRS accounting principles. The palm oil sales budget report will later be accounted for to shareholders, stakeholders, and interested parties.

Keywords: clarity of budget targets; control; accountability.

PENDAHULUAN

Perkembangan suatu perusahaan menuntut kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya. Persaingan dalam dunia usaha yang semakin kompetitif tersebut mengharuskan manajemen perusahaan diuntut untuk memiliki kemampuan dalam meningkatkan dan melaksanakan kegiatan-kegiatan yang menyangkut perencanaan dari tujuan perusahaan dimasa yang akan datang.

Perencanaan dan Pengendalian merupakan dua fungsi pokok manajemen yang tidak dapat dipisahkan. Perencanaan perusahaan di perlukan sebagai pedoman kerja dimasa yang akan datang. Pengendalian meliputi langkah-langkah yang telah dilakukan oleh manajemen untuk meningkatkan kecenderungan pencapaian sasaran yang telah ditetapkan.

Hasil penelitian yang dilakukan Herawaty (2011) menjelaskan bahwa anggaran berpengaruh terhadap pengendalian dan akuntabilitas pemerintah, untuk mengukur akuntabilitas pemerintah Herawaty menggunakan sistem pelaporan sebagai alat ukurnya. Penelitian saya merupakan penelitian yang bersifat kualitatif dan dilakukan disuatu perusahaan, dan untuk melihat tingkat akuntabilitas dapat dilihat dari realisasi anggarannya.

Anggaran perusahaan merupakan salah satu cara implementasi akuntansi menejemen yang menjadi alat penting dalam melakukan

alokasi sumberdaya di perusahaan. Penyusunan anggaran pada dasarnya merupakan proses penetapan peran tiap manajer dalam melaksanakan program. Dalam proses penyusunan anggaran ditetapkan siapa yang bertanggung jawab untuk melaksanakan sebagian kegiatan untuk pencapaian tujuan perusahaan dan ditetapkan berapa banyaknya dana yang direncanakan bagi pemegang tanggung jawab tersebut untuk memungkinkan melaksanakan tanggung jawabnya.

Anggaran adalah suatu rencana yang dinyatakan secara kuantitatif dalam satuan uang yang berjangka waktu tertentu, biasanya satu tahun. Dengan adanya sasaran anggaran yang jelas, maka akan mempermudah untuk mempertanggung jawabkan keberhasilan atau kegagalan pelaksanaan tugas perusahaan dalam rangka untuk mencapai tujuan-tujuan dan sasaran-sasaran yang sudah ditetapkan oleh perusahaan sebelumnya. Salah satu karakteristik anggaran adalah kejelasan sasaran anggaran dan pengendaliannya. Adanya sasaran anggaran yang jelas dan pengendalian yang baik akan memudahkan perusahaan untuk menyusun target-target anggarannya.

Pengendalian merupakan suatu hal yang sangat penting dalam sebuah perusahaan untuk mencapai tujuannya. Pengendalian berfungsi untuk memastikan bahwa kegiatan dalam perusahaan dilakukan sesuai dengan yang direncanakan dan sesuai prosedur yang telah

dibuat sebelumnya sebagai alat bantu untuk menentukan anggaran dimasa depan.

Sasaran anggaran tercakup dalam rencana strategis perusahaan dan program perusahaan. Selanjutnya target anggaran yang disusun harus sesuai dengan prosedur perusahaan. Salah satu penyebab tidak efektif dan efisiennya anggaran dikarenakan ketidak jelasan sasaran anggaran yang mengakibatkan karyawan perusahaan mengalami kesulitan dalam penyusunan target-target anggaran serta tidak berjalannya pengendalian yang baik di perusahaan.

Sasaran anggaran berimplikasi pada perusahaan untuk menyusun anggaran sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai perusahaan. Perusahaan akan memiliki informasi yang cukup untuk memprediksi masa depan secara tepat. Selain itu, tercapainya sasaran anggaran akan menentukan kualitas atau kinerja dari perusahaan. Kebijakan yang ada pada perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain pasti berbeda, sehingga sasaran anggaran dan tingkat akuntabilitas suatu perusahaan juga berbeda.

Dalam menciptakan akuntabilitas, perusahaan dituntut untuk memberikan pertanggung jawaban, menyajikan, melaporkan, dan mengungkapkan segala aktivitas dan kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya kepada perusahaan.

PT. Perkebunan Nusantara III Medan berada di Jalan Sei Batang Hari No. 2 Medan. PT. Perkebunan Nusantara III bergerak di bidang perkebunan Kelapa Sawit dan Karet, selanjutnya disebut perusahaan karena didirikan berdasarkan peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 8 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996, dalam rangka restrukturisasi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dibidang perkebunan.

Anggaran Dasar perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir dengan akta No. 6 tanggal 03 Oktober 2014 dari Nanda Fauz Iwan, SH, MKn, Notaris yang berkedudukan di Jakarta Selatan, mengenai penyesuaian Anggaran Dasar Perusahaan dengan ketentuan surat keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-0002765.AH.01.02. Tahun 2016 tentang persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas.

Anggaran perusahaan mengalami kondisi yang tidak stabil tiap tahunnya, khususnya anggaran penjualan. Hal ini bisa saja terjadi

dikarenakan beberapa faktor pengendalian yang tidak baik yang mengakibatkan sasaran anggaran tidak jelas serta situasi dilapangan yang berbeda dengan rencana anggaran yang telah disusun sebelumnya. Namun pada dasarnya anggaran yang akan dijalankan tiap tahunnya haruslah berpedoman pada rencana anggaran yang telah disusun dan tetap dikendalikan sesuai prosedur yang telah dibuat.

Berikut tabel rencana dan realisasi anggaran penjualan kelapa sawit:

Tabel 1. Perbandingan RKAP (Rencana Kerja Anggaran Perusahaan) dengan Reallisasi tahun 2016-2018

| Tahun | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
|-------|------------------|------------------|
| 2016 | 5.107.071.909.00 | 5.092.701.405.83 |
| | 0 | 1 |
| 2017 | 5.320.918.557.00 | 5.030.871.893.28 |
| | 0 | 4 |
| 2018 | 5.252.388.340.00 | 4.295.194.411.63 |
| | 0 | 0 |

Sumber: Anggaran Penjualan PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan di atas dari hasil percakapan saya di *WhatsApp* dengan Bapak Suswanto selaku staff pengawasan anggaran, dapat kita simpulkan bahwa anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2016-2018 mengalami ketidakstabilan karena beberapa faktor diantaranya nilai kurs dan tingkat inflasi.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yaitu penelitian yang lebih menekankan pada aspek pemahaman yang mendalam terhadap suatu permasalahan, bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis yang lebih mengutamakan suatu proses dan makna. Penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan data, menghitung data, mengamati dan menganalisis dokumen-dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian dan diakhiri dengan kesimpulan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif, karena data yang diperoleh nantinya bersumber dari dokumen perusahaan yang kemudian akan dianalisis oleh penulis dan dideskriptifkan sesuai hasil yang didapat. Salah satunya yaitu meliputi visi misi perusahaan, struktur perusahaan, anggaran

beban penjualan kelapa sawit di PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi kepada penulis tentang objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Sumber Data Primer, yaitu data yang di dapat tanpa perantara dan bersifat langsung. Adapun yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah melakukan wawancara melalui *WhatsApp* kepada staf pengawasan bagian anggaran serta melakukan observasi langsung mengenai keadaan perusahaan.
2. Sumber Data Sekunder, yaitu data yang didapat untuk mendapatkan informasi melalui buku, arsip, jurnal, dan lain-lain. Adapun yang menjadi data sekunder dalam penelitian ini yaitu berupa dokumen-dokumen perusahaan.

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif. Analisis kualitatif deskriptif merupakan teknik analisis yang bertujuan mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap suatu objek penelitian yang diteliti melalui data yang telah terkumpul dan membuat kesimpulan yang berlaku umum (Sugiyono, 2015).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kejelasan Sasaran Anggaran Penjualan

Berdasarkan hasil wawancara saya dengan Bapak Suswanto selaku Staff Pengawasan Anggaran di PT. Perkebunan Nusantara III Anggaran Penjualan merupakan rencana yang dibuat untuk menentukan target penjualan dimasa yang akan datang, mulai dari rencana harga jual hingga berapa ton yang akan dijual. Anggaran Penjualan berfungsi untuk mengetahui besarnya penjualan yang akan di capai pada tahun depan.

Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) disusun dengan membandingkan Prognosa tahun ini (perkiraan capaian) dan asumsi-asumsi yang akan berlaku di tahun depan (nilai kurs, tingkat inflasi, kenaikan harga barang serta perkiraan harga jual). Prognosa merupakan perkiraan setahun yang diperoleh dari realisasi dngan estimasi. Dengan demikian setiap pergerakan elemen pembentukan rencana

penjualan produk kelapa sawit telah disusun secara cermat.

Mekanisme penyusunan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Harus diketahui Luas areal Menghasilkan Kelapa Sawit:
 - a. Luas TM (Tanaman Menghasilkan Kelapa Sawit tahun depan = Luas TM saat ini di kurang (-) Luas areal yang akan di TU (Tanaman Ulang) ditambah (+) luas areal promosi dari TBM (Tanaman Belum Menghasilkan) ke TM.
 - b. TU dilaksanakan untuk tanaman Kelapa Sawit yang telah berusia 25 Tahun.
 - c. Promosi TBM ke TM adalah perubahan dari masa pemeliharaan sebelum menghasilkan (selama 4 tahun, TU, TBM tahun pertama, TBM tahun kedua dan TBM tahun ketiga), di tahun berikutnya memasuki periode eksploitasi atau menghasilkan. Produksi TBS (Tandan Buah Segar) sudah dapat di olah (meskipun kadar minyak CPO (Crude Palm Oil) dan Inti sawit untuk diolah menjadi PKO (Palm Kernel Oil) dan PKM (Palm Kernel Meal) masih rendah).
 - d. Perhitungan Produksi TBS dari 34 kebun dengan lahan seluas 109.454,79 Ha, dan hasil pengolahan oleh 12 Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dengan total kapasitas terpasang 585 ton Tandan Buah Segar (TBS)/jam.
 - e. Sehingga di dapat kuantitas untuk produk yang dihasilkan dari Tanaman Kepala Sawit berupa: CPO, PKO dan PKM yang akan dijual di tahun depan (rencana).
2. Hasil evaluasi terhadap realisasi harga tahun ini dan perkembangan pertumbuhan luas areal Tanaman Kelapa Sawit di dunia serta pertumbuhan kebutuhan konsumsi terhadap CPO, PKO dan PKM, sehingga dapat dirumuskan rencana harga jual untuk CPO, PKO dan PKM.
3. Atas dasar kuantitas produksi diatas, dapat dihitung perencanaan biaya pemasaran berdasarkan perhitungan produk dikalikan dengan tarif masing-masing kegiatan (biaya pengangkutan ke pelabuhan, pompa, tangki timbun, promosi, iuran-uran dan lain sebagainya).

4. Atas dasar kuantitas produksi diatas, dapat dihitung besaran pendapatan penjualan dari produk Kelapa Sawit berupa: CPO, PKO dan PKM.
5. Dengan demikian, anggaran penjualan Kelapa Sawit telah disusun berdasarkan perhitungan yang cermat (termasuk perhitungan TBS per tahun tanam (25 thn), jarak tempuh ke pabrik pengolah (PKS), ke pelabuhan (Belawan dan Dumai) dan Kawasan Industri Sei Mangkei.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Kelapa Sawit

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suswanto selaku Staf Pengawasan Anggaran saya di PT. Perkebunan Nusantara III Medan ada beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan kelapa sawit diantaranya yaitu:

1. Faktor internal adalah seluruh komponen kegiatan yang dapat dikendalikan, dapat di atur ulang dan dapat di program sesuai kondisi yang dihadapi, misalnya pengangkutan TBS hasil kebun, pengolahan TBS dan pengangkutan hasil produksi pabrik.
2. Faktor eksternal adalah seluruh kondisi yang tidak dapat di kendalikan, misalnya cuaca (curah hujan), pertumbuhan produksi pesaing dan harga jual.

Berbeda dengan industri pabrikan, industri perkebunan merupakan perpaduan yang sangat erat hubungannya antara faktor internal dan eksternal, buah matang panen merupakan perpaduan kedua faktor diatas, kegiatan perawatan tanaman, pemupukan dan panen merupakan faktor internal, namun kematangan buah sangat didukung oleh pengaruh cuaca. Tingginya curah hujan, atau gangguan asap yang menyelimuti matahari serta naik/turunnya harga jual serta naik/turunnya kebutuhan konsumen merupakan faktor eksternal yang harus di hadapi. Pada industri pabrik, apabila minat konsumen dan harga jual menurun, maka produksi dapat diturunkan atau minimalisir produksi.

Pada industri perkebunan Kelapa Sawit hal tersebut tidak dapat dilakukan. TBS pada saat matang harus di panen dan tidak dapat dihentikan, sebab buah yang jatuh (brondol) akan menyebabkan tumbuhan liar yang akan

susah dikendalikan dan akan mengancam pertumbuhan induknya.

Pengendalian Anggaran Penjualan Kelapa Sawit

Berdasarkan hasil wawancara saya dengan Bapak Suswanto selaku Staf Pengawasan Anggaran di PT. Perkebunan Nusantara III pengendalian merupakan tindakan yang dilakukan perusahaan agar anggaran tetap dalam kondisi baik. Jika target anggaran tidak tercapai maka strategi yang harus dilakukan untuk pengendalian anggaran penjualan adalah dengan menurunkan harga pokok produksi dan menurunkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan proses produksi dan proses pemasaran hasil Kelapa Sawit. Efisiensi di segala bidang harus dilakukan jika faktor eksternal tidak berpihak ke produk Kelapa Sawit. Sehingga Manajemen akan selalu mengawal perkembangan produksi (CPO, PKO dan PKM) serta perkembangan harga jual (agar didapat perkiraan hasil penjualan) dan senantiasa mengawal keseluruhan kegiatan (yang menimbulkan biaya) agar rencana perusahaan dapat dicapai (pengendalian). Pada akhirnya ketika kuantum produksi (CPO, PKO dan PKM) tidak sesuai dengan rencana, maka keseluruhan biaya variabel harus dikaji ulang sehingga dapat di kendalikan antara *cash in* dan *cash out* perusahaan.

Akuntabilitas Perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara saya di PT. Perkebunan Nusantara III Medan perusahaan tunduk terhadap prinsip akuntansi yaitu PSAK-IFRS (International Financial Reporting Standards) yaitu seperangkat standar akuntansi yang dikembangkan oleh International Accounting Standards Board (IASB) yang menjadi standar global untuk penyusunan laporan keuangan. Menyusun rencana beban biaya dan membukukan beban biaya sesuai dengan standar PSAK-IFRS pada periode bulanan, triwulanan, semesteran dan tahunan sehingga dapat dibandingkan capaian masing-masing kegiatan usaha.

Akuntabilitas sasaran anggaran atau RKAP (Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan) dapat dinilai dari hasil RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham), atau Risalah yang mengesahkan RKAP menjadi sasaran perusahaan. Atas dasar RKAP RUPS, pihak stakeholder menetapkan target-target yang

terkait dengan mereka, terutama pihak perbankan (aliran rencana pendapatan penjualan dan rencana aliran cash flow) juga pihak perpajakan atau KPP yang menjadikan RKAP RUPS target pajak Badan Usahan (PPH Pasal 25).

Rencana Anggaran Penjualan Kelapa Sawit

Dari hasil penelitian saya maka diperoleh anggaran penjualan kelapa sawit selama tahun 2016-2018 yaitu:

Tabel 2. Penjualan Kelapa Sawit Tahun 2016

| Uraian | Penjualan 2016 | |
|------------------------|------------------|------------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 4.407.991.397,00 | 4.364.860.126,65 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 653.133.337.000 | 686.387.225.001 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 45.947.175.000 | 41.454.054.173 |
| Jumlah | 5.107.071.909,00 | 5.092.701.405,83 |
| | 0 | 1 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Tabel 3. Harga Jual Kelapa Sawit Tahun 2016

| Uraian | Harga Rata-Rata Jual/kg 2016 | |
|------------------------|------------------------------|----------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 7.337,80 | 7.885,18 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 13.052,66 | 15.253,05 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 733,22 | 731,86 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa tingkat realisasi anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2016 lebih rendah dari yang dianggarkan. Namun pada Palm Kernel Oil (PKO) tingkat realisasinya lebih besar dari yang dianggarkan, yaitu sebesar Rp 653.133.337.000 dan realisasinya sebesar Rp 686.387.225.001. Pada Harga jual realisasinya cukup bagus karena realisasi lebih tinggi dari pada yang dianggarkan namun pada Palm Kernel Meal

(PKM) realisasinya menurun sedikit yaitu dari Rp 733,22 realisasinya menjadi Rp 731,86. Hal ini bisa terjadi karena beberapa faktor salah satunya tingkat inflasi serta faktor cuaca. Tingkat inflasi merupakan tingkat kenaikan harga secara umum dan terus menurun dalam jangka waktu tertentu. Faktor cuaca yang tidak menentu juga mempengaruhi hasil panen yang berdampak pada penjualan.

Tabel 4. Penjualan Kelapa Sawit Tahun 2017

| Uraian | Penjualan 2017 | |
|------------------------|------------------|------------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 4.526.435.545,00 | 4.389.531.483,21 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 748.362.967.000 | 597.741.668.999 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 46.120.045.000 | 43.598.741.070 |
| Jumlah | 5.320.918.557,00 | 5.030.871.893,28 |
| | 0 | 4 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Tabel 5. Harga Jual Kelapa Sawit Tahun 2017

| Uraian | Harga Rata-Rata Jual/kg 2016 | |
|------------------------|------------------------------|----------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 7.400,00 | 8.384,73 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 14.000,00 | 16.603,94 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 700,00 | 817,72 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa tingkat realisasi anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2017 pada setiap produknya dapat dikatakan kurang baik. Karena tingkat realisasinya lebih rendah dari yang direncanakan. Tetapi pada rencana harga jual cukup baik karena dapat dilihat bahwa realisasi harga jual lebih besar dari yang direncanakan. Berbeda dengan tahun 2016 ada beberapa produk yang realisasinya lebih kecil dari yang direncanakan. Hal serupa bisa saja terjadi kare faktor tingkat inflasi dan nilai kurs yang berubah-ubah. Nilai kurs merupakan nilai tukar mata uang terhadap pembayaran saat ini atau dikemudian hari,

antara dua mata uang masing-masing negara atau wilayah.

Tabel 6. Penjualan Kelapa Sawit Tahun 2018

| Uraian | Penjualan 2018 | |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 4.566.113.884.000 | 3.714.125.175.674 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 636.609.502.000 | 512.601.382.75699 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 49.664.954.000 | 68.467.853.200 |
| Jumlah | 5.252.388.340.000 | 5.030.871.893.284 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Tabel 7. Harga Jual Kelapa Sawit Tahun 2018

| Uraian | Harga Rata-Rata Jual/kg 2016 | |
|------------------------|------------------------------|----------------|
| | RKAP (Rp) | Realisasi (Rp) |
| Minyak Sawit (CPO) | 7.400,00 | 8.384,73 |
| Palm Kernel Oil (PKO) | 14.000,00 | 16.603,94 |
| Palm Kernel Meal (PKM) | 700,00 | 817,72 |

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa realisasi penjualan kelapa sawit tahun 2018 tidak baik karena jauhnya selisih yang terjadi pada produk CPO dan PKO. Namun pada Produk PKM realisasinya lebih besar dari pada yang direncanakan begitu juga yang terjadi di harga jualnya, produk PKM mengalami kondisi yang baik pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp 1.209,18 dari yang direncanakan sebesar Rp 850,00.

Pembahasan

Kejelasan Sasaran Anggaran Sebagai Alat Pengendalian Dalam Meningkatkan Akuntabilitas

1. RKAP tahun 2016-2017

Penyusunan anggaran penjualan harus dilakukan secara cermat agar tujuan perusahaan dapat tercapai (Ningsih, 2011). Tujuan tersebut didapat dengan cara meningkatkan realisasi penjualan. Setiap Perusahaan berpegang pada semua rencana yang telah disusun sebelumnya. Untuk itu PT. Perkebunan Nusantara III Medan menyusun anggaran penjualan kelapa sawit

dalam periode bulanan, triwulanan, semesteran dan tahunan sehingga dapat dibandingkan capaian masing-masing kegiatan usaha. Tetapi dalam Penelitian ini hanya mengambil anggaran penjualan tahunan saja. Dengan demikian PT. Perkebunan Nusantara III Medan dalam setiap pergerakan elemen pembentukan rencana penjualan produk kelapa sawit telah disusun secara cermat. Untuk mengendalikan anggaran dan memperoleh informasi yang jelas perusahaan menggunakan laporan yang jelas juga. Melalui anggaran penjualan dan laporan yang jelas maka perusahaan berusaha untuk mencapai sasaran anggaran yang ingin dicapai.

Dari penelitian yang saya lakukan bahwa anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2016-2017 mengalami penurunan pada tahun 2017 namun pada tahun 2016 realisasi salah satu produk kelapa sawit PKO mengalami kenaikan, harga jual kelapa sawit tahun 2016-2017 dapat dikatakan cukup baik, hal ini bisa terjadi salah satunya yaitu karena faktor inflasi. Hal ini juga sejalan dengan hasil wawancara yang saya lakukan diperusahaan. Anggaran telah disusun secara jelas dan dikendalikan dengan baik sesuai sistem penyusunan perusahaan RKAP.

Karena proses penyusunan anggaran penjualan kelapa sawit sudah dilaksanakan sesuai prosedur yang dibuat oleh pihak manajemen dan melalui tahapan- tahapan yang berlaku maka dapat disimpulkan bahwa anggaran yang dilaporkan sudah memenuhi syarat dan dapat dipertanggung jawabkan dalam meningkatkan akuntabilitas perusahaan.

2. RKAP 2017-2018

Selain itu dalam penelitian saya didapat bahwa anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2017-2018 juga mengalami ketidakstabilan dapat dinilai dari tahun 2017 yang anggarannya tidak mencapai target namun pada tahun 2018 ada salah satu produk kelapa sawit yang sangat baik pencapaiannya yaitu PKM, Namun pada tahun 2017 harga jual kelapa sawit mengalami kenaikan tetapi tahun 2018 harga jual kelapa sawit mengalami penurunan. Kejadian seperti ini bisa terjadi karena faktor cuaca yang tidak menentu dan nilai kurs yang berlaku pada tahun tersebut. Berdasarkan hasil wawancara saya disebutkan bahwa cuaca sangat mempengaruhi hasil panen kelapa sawit, karena proses buah sawit yang sudah matang tidak dapat dihentikan dan harus diolah. Hal ini akan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan

untuk menyusun anggaran selanjutnya secara lebih matang dan akurat serta dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk mengendalikan anggaran yang akan datang. Hal ini sejalan dengan pendapat Sasongko & Parulian (2015) yang menyatakan bahwa anggaran merupakan kegiatan yang akan dijalankan dalam satu periode hingga menghasilkan jumlah produk dan harga jual untuk tahun depan.

Berdasarkan hasil penelitian saya bahwa anggaran penjualan kelapa sawit tahun 2017-2018 PT. Perkebunan Nusantara III Medan dapat dikatakan mampu meningkatkan akuntabilitas, Hal ini bisa dilihat dari kejelasan laporan anggaran penyusunan penjualan kelapa sawit yang dibuat sudah sesuai prosedur manajemen melalui tahapan-tahapan evaluasi serta disajikan dengan tepat waktu. Hal ini sejalan dengan pendapat Kusumasari et al. (2015) bahwa aspek-aspek akuntabilitas membutuhkan adanya laporan. Jadi anggaran yang jelas yang digunakan sebagai alat pengendalian mampu digunakan untuk meningkatkan akuntabilitas.

PT. Perkebunan Nusantara III Medan tunduk kepada prinsip akuntansi PSAK-IFRS (*International Financial Reporting Standards*) yaitu standar akuntansi yang dikembangkan dengan standar global untuk penyusunan laporan keuangannya dan berfungsi untuk menciptakan bahasa akuntansi yang umum, sehingga bisnis laporan keuangan dapat konsisten. Laporan penjualan kelapa sawit di PT. Perkebunan Nusantara III Medan nantinya akan dipertanggung jawabkan kepada pihak pemegang saham, pihak *stakeholder*, dan pihak yang berkepentingan. Hal tersebut juga dapat dilihat dari penyusunan RKAP (Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan) yang dinilai dari hasil RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham), atau Risalah yang mengesahkan RKAP menjadi sasaran perusahaan. Dengan demikian kejelasan sasaran anggaran dinilai mampu meningkatkan akuntabilitas perusahaan. Hal ini sejalan dengan pendapat Djalil (2014) yang mengatakan Akuntabilitas adalah pertanggung jawaban mengenai integritas keuangan, pengungkapan dan ketaatan terhadap peraturan perundang-undangan.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian pembahasan yang telah dilakukan maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

1. Kejelasan sasaran anggaran penjualan kelapa sawit di PT. Perkebunan Nusantara III Medan mampu dijadikan sebagai alat pengendalian.
2. Kejelasan sasaran anggaran penjualan kelapa sawit di PT. Perkebunan Nusantara III Medan sudah dibuat secara jelas dan sesuai prosedur perusahaan. Namun pada tahun 2016-2018 masih ada beberapa produk kelapa sawit yang realisasinya menurun dari yang dianggarkan hal ini bisa terjadi karena adanya (nilai kurs, tingkat inflasi, kenaikan harga barang serta curah hujan yang mengakibatkan hasil buah yang di jual tidak sesuai rencana.
3. PT. Perkebunan Nusantara III Medan menggunakan prinsip akuntansi PSAK-IFRS dalam tingkat akuntabilitasnya, serta menyusun rencana dan membukukan pada periode akhir Laporan Tahunan/ Laporan Keuangan serta nantinya laporan akan dipertanggung jawabkan kepada pihak pemegang saham, pihak *stakeholder*, dan pihak yang berkepentingan.

Adapun saran yang dapat peneliti berikan kepada perusahaan dan peneliti selanjutnya, antara lain:

1. Diharapkan perusahaan mampu memberikan dukungan terhadap peneliti yang sedang menjalankan penelitian
2. Bagi peneliti selanjutnya mampu memberikan inovasi baru dalam penelitiannya dan memberikan bahan bacaan yang baik.
3. Mampu menerapkan dengan baik prinsip-prinsip yang diterapkan dalam perusahaan yang diteliti.

REFERENSI

- Djalil, R. (2014). *Akuntabilitas Keuangan Daerah: Implementasi Pasca Reformasi*. RM Books.
- Herawaty, N. (2011). Pengaruh Kejelasan Sasaran Anggaran, Pengendalian Akuntansi, Dan Sistem Pelaporan Terhadap Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah Daerah Kota Jambi. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi Seri Humaniora*, 13(2), 31–36.
- Kusumasari, B., Dwiputrianti, S., & Allo, E. L. (2015). *Akuntabilitas: Modul Pendidikan dan Pelatihan Prajabatan Golongan III*.

Lembaga Administrasi Negara RI.
<https://bpsdm.acehprov.go.id/media/2020.01/Akuntabilitas-Gol-III5.pdf>

Ningsih, E. M. (2011). *Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan dan Pengendalian Anggaran Penjualan Pada PT. Perkebunan Nusantara VII (Persero) Palembang*. Universitas Muhammadiyah Palembang.

Sasongko, C., & Parulian, S. R. (2015). *Anggaran*. Salemba Empat.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.