

Analisis penjualan listrik Prabayar dan Pascabayar dalam meningkatkan laba pada PT PLN (Persero) Unit Pelayanan Pelanggan (UP3) Manado

Riset Akuntansi dan Portofolio Investasi

Volume 3 Nomor 1 2025
Hal. 125-131
DOI: 10.58784/rapi.287

Sharon Gloria Gosal
Corresponding author:
sharongloriagosal@gmail.com
Sam Ratulangi University
Indonesia

Winston Pontoh
Sam Ratulangi University
Indonesia

Meily. Y. B. Kalalo
Sam Ratulangi University
Indonesia

Received 22 January 2025
Revised 2 February 2025
Accepted 4 February 2025
Published 5 February 2025

ABSTRACT

Sales are activities carried out by sellers in selling goods and services with the hope of making a profit from these transactions. This research aims to analyze the sale of prepaid and postpaid electrical energy in increasing profits at PT PLN (Persero) Customer Service Unit (UP3) Manado. The type of research used is descriptive qualitative with quantitative data types. The research results show that sales of prepaid and postpaid electrical energy have not been able to increase profits at PT PLN (Persero) Manado Customer Service Unit (UP3), where net profit experienced a decrease in certain periods of the year due to high operational expenses. As a solution from the sales side, PT PLN (Persero) Manado Customer Service Unit (UP3) should start increasing profits by improving customer service such as providing attractive promos and increasing sales of prepaid electricity. Meanwhile, in terms of operational expenses, PT PLN (Persero) Manado Customer Service Unit (UP3) should focus more on controlling costs and operational efficiency to ensure that profits can grow along with increasing sales.

Keywords: application; calculation; deduction; reporting
JEL Classification: H42; H83

©2025 Sharon Gloria Gosal, Winston Pontoh, Meily. Y. B. Kalalo



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

1. Pendahuluan

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh mendapatkan laba. Tujuan sebuah perusahaan memperoleh keuntungan atau laba adalah untuk kelangsungan hidup. Laba merupakan informasi utama dari kinerja suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan, terutama profitabilitas, dibutuhkan untuk mengambil keputusan

tentang kegiatan ekonomi yang akan dikelola oleh perusahaan pada waktu selanjutnya. Tingkat laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat peluang kesempatan di masa yang akan datang.

Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan sehingga perencanaan laba dipengaruhi oleh

perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Pada perencanaan laba, konteks hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi laba.

Seiring berjalannya waktu, kebutuhan Listrik masyarakat Indonesia semakin meningkat, sehingga Perusahaan Listrik Negara (PLN) terus melakukan berbagai kajian untuk meningkatkan mutu pelayanan dengan menawarkan berbagai program layanan. Untuk mengembangkan pelayanan, dibutuhkan suatu inovasi demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan untuk kemajuan atau mendapatkan laba serta pengembangan dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat. Bentuk inovasi yang diciptakan oleh PT. PLN (Persero) dalam meningkatkan laba adalah dengan mengeluarkan program Listrik Prabayar. Listrik Prabayar adalah layanan terbaru dari PT. PLN (Persero) dengan berbagai kelebihan dalam mengatur penggunaan energi listrik melalui meter elektronik prabayar. Listrik prabayar mulai diperkenalkan kepada pelanggan pada bulan Oktober 2010, dengan memberikan beberapa kemudahan misalnya dapat mengendalikan sendiri pemakaiannya. Pengendalian pemakaian yang dimaksud adalah pelanggan cukup membeli voucher atau dapat disebut dengan token sesuai dengan nominal yang dikehendaki. Nominal token yang disediakan mulai dari Rp 20.000 sampai dengan Rp 1.000.000 melalui listrik prabayar. Untuk menggunakan listrik, pelanggan diharuskan melakukan pembayaran terlebih dahulu sehingga dapat mengurangi piutang yang tak tertagih pada PT PLN (Persero) Unit Pelayanan Pelanggan (UP3) Manado. Hal ini menyebabkan pelanggan tidak dikenakan biaya keterlambatan dan menjaga privasi pelanggan dengan tidak

dilakukan pembacaan kWh meter setiap bulan.

Pada listrik pascabayar, pelanggan dapat mengkonsumsi energi listrik terlebih dahulu dan melakukan pembayaran 1 (satu) bulan kemudian ketika diterbitkan tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian. Pelanggan diberikan waktu untuk melunasi tagihan listrik mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 20 setiap bulannya. Apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran pada tanggal tersebut maka akan dikenakan Biaya Keterlambatan (BK) sesuai tarif dan daya yang tersambung. Selain itu, dilakukan pemutusan sementara dengan cara mencabut Miniature Circuit Breake (MCB) yang terdapat di rumah pelanggan tersebut. Ketika terdapat pelanggan yang melakukan tunggakan selama 3 (tiga) bulan maka akan dilakukan pembongkaran rampung sambungan listrik pelanggan tersebut. Pada sistem pascabayar ini, PT PLN (Persero) UP3 Manado melakukan proses pengakuan dan pencatatan dari penjualan energi listrik setiap bulannya.

Berdasarkan hasil pengamatan di PT. PLN (Persero) UP3 Manado selama tahun 2022, diketahui bahwa PLN dalam menjalankan bisnisnya memiliki masa-masa tertentu dimana perusahaan bisa memperoleh laba tetapi juga bisa mengalami kerugian. Adapun kerugian tersebut disebabkan oleh banyak faktor seperti piutang lama yang belum tertagih karena konsumen menunggak pembayaran listrik pascabayar atau beban operasional yang tinggi. Andini (2020) menemukan bahwa PLN biasanya mengalami fluktuasi laba akibat beban operasional yang tinggi.

2. Tinjauan pustaka

Rahardjo (2018) dan Weygandt et al. (2021) menjelaskan bahwa akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Sasongko et al. (2018)

menjelaskan bahwa akuntansi adalah bahasa bisnis karena menyediakan informasi keuangan dan non keuangan kepada manajer, pemilik, investor, pemerintah, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan perusahaan.

Akuntansi manajemen merupakan laporan keuangan yang menghasilkan informasi bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan (Hariyani, 2018). Weygandt et al. (2021) menjelaskan bahwa aspek pelaporan dalam akuntansi akan menyesuaikan pada pihak yang membaca laporan keuangan. Misalnya, akuntansi manajemen memiliki fokus untuk menginformasikan data keuangan pada pihak internal khususnya pada manajemen puncak yang akan mengambil keputusan esensial. Menurut Hariyani (2018) dan Kholmi (2019), akuntansi manajemen merupakan bidang yang berhubungan dengan penyediaan informasi bagi manajemen untuk mengelola organisasi dan membantu memecahkan masalah-masalah khusus yang dihadapi.

Pada konteks biaya-volume-laba, pihak manajemen tentu membutuhkan penerimaan yang dapat meningkatkan laba, yaitu penjualan (Katemba et al., 2024). Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut (Mulyadi, 2016). Penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan dimana semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diterima (Rahardjo, 2009). Menurut Swastha dan Irawan (2008), terdapat beberapa jenis penjualan, yaitu *trade selling*, *missionary selling*, *technical selling*, dan *responsive selling*. Menurut Prastuti (2017), energi listrik berasal dari medan listrik statis atau Bergeraknya elektron pada konduktor (pengantar listrik) atau ion (positif atau negatif) pada zat cair atau gas. Energi listrik dibutuhkan oleh masyarakat untuk menhidupkan lampu penerangan, memanaskan, mendinginkan ataupun

untuk menggerakkan kembali suatu peralatan mekanik untuk menghasilkan bentuk energi yang lain.

Menurut Subramanyam (2017) dan Ardhianto (2020) menjelaskan bahwa laba merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan serta informasi yang paling penting dalam pasar uang. Menurut Subramanyam (2017), laba terdiri dari lima jenis yaitu:

1. Laba kotor yang disebut juga margin kotor merupakan selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi biasanya tidak mencakup biaya modal (bunga dan pajak).
3. Laba sebelum pajak merupakan laba dari operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.
4. Laba setelah pajak merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.
5. Laba bersih adalah laba berjalan setelah bunga dan pajak. Laba bersih merupakan sisa laba setelah dikurangi beban dan rugi dari pendapatan dan keuntungan lainnya.

Menurut Carter dan Usry (2014), perencanaan laba yang baik tentu cukup sulit karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan ini mencakup perubahan dalam teknologi, tindakan, pesaing, ekonomi, dan faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besaran serta arah perubahan sering kali sulit untuk diprediksikan.

3. Metode riset

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk dapat menghasilkan kajian yang lebih komprehensif terhadap suatu fenomena (Sugiyono, 2019). Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini

menggunakan metode pengumpulan data yang berasal dari wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini akan menganalisis penjualan energi listrik Prabayar dan Pascabayar dalam meningkatkan laba pada PT. PLN (Persero) UP3 Manado.

4. Hasil dan pembahasan

Hasil

Penjualan energi listrik

Tabel 1 menyajikan laporan penjualan energi listrik dan jumlah pelanggan dari PT. PLN (Persero) UP3 Manado sepanjang tahun 2019-2022. Laporan tersebut

menunjukkan bahwa terjadi peningkatan penjualan energi listrik dari tahun 2019 hingga 2022. Selain penjualan, jumlah pelanggan listrik Prabayar dan Pascabayar di Kota Manado juga mengalami perubahan selama periode yang sama. Penjualan energi listrik pada PT. PLN (Persero) UP3 Manado cenderung berada pada kondisi yang stabil. Selain itu, jumlah pelanggan juga mengalami peningkatan walaupun tidak diikuti oleh laba bersih. Laba bersih cenderung fluktuatif dan dalam periode tertentu mengalami penurunan.

Tabel 1. Jumlah pelanggan dan penjualan energi listrik

Tahun	Pelanggan		Penjualan	
	Listrik Prabayar	Listrik Pascabayar	Listrik Prabayar	Listrik Pascabayar
2019	67.000	58.180	395.431.890.263	1.270.819.529.062
2020	76.000	52.178	428.941.804.541	1.186.400.061.602
2021	85.002	43.176	480.979.824.863	1.226.967.342.549
2022	98.000	40.174	533.406.643.833	1.313.263.973.965

Sumber: Laporan tahunan PT. PLN (Persero) UP3 Manado

1. Listrik Prabayar

Listrik Prabayar adalah layanan terbaru dari PT PLN (Persero) dengan berbagai kelebihan dalam mengatur penggunaan energi listrik melalui meter elektronik Prabayar. Selama ini pelanggan PT. PLN (Persero) mendapat layanan listrik Pascabayar, yaitu pelanggan menggunakan energi listrik terlebih dahulu dan membayar belakangan pada bulan berikutnya. Setiap bulan PT PLN (Persero) 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. Pada listrik Prabayar, pelanggan bisa mengatur sendiri kebutuhannya dan mengetahui besarnya pemakaian listrik. Listrik Prabayar menggunakan token, dimana pelanggan membeli

voucher listrik sendiri dengan harga yang tersedia ditambah biaya administrasi.

2. Listrik Pascabayar

Pada listrik Pascabayar, pelanggan dapat mengkonsumsi energi listrik terlebih dahulu dan melakukan pembayaran 1 (satu) bulan kemudian ketika diterbitkan tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian. Pelanggan diberikan waktu untuk melunasi tagihan listrik mulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 20 setiap bulannya. Apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran pada tanggal tersebut maka akan dikenakan Biaya Keterlambatan (BK) sesuai tarif dan daya yang tersambung, serta dilakukan pemutusan sementara dengan cara mencabut Miniature Circuit Breake (MCB) yang terdapat di rumah pelanggan tersebut. Ketika terdapat pelanggan yang melakukan tunggakan selama 3 (tiga) bulan maka akan dilakukan pembongkaran rampung

sambungan listrik pelanggan tersebut. Jumlah pelanggan listrik pascabayar menurun dari 58.180 pelanggan pada tahun 2019 menjadi 40.174 pelanggan di tahun 2022. Penurunan ini menunjukkan bahwa pelanggan mulai memilih layanan listrik Prabayar yang dianggap lebih praktis.

Pembahasan

Penjualan energi listrik dalam meningkatkan laba

Penjualan energi listrik pada PT. PLN (Persero) UP3 Manado menggambarkan bahwa listrik Prabayar dan listrik pascabayar memang sudah sangat baik, bahkan sangat meningkat dari setiap periode tahun dikarenakan kebutuhan listrik yang sangat meningkat. Pertumbuhan nilai ini pun tak lepas dari kenaikan volume listrik yang terjual. Peningkatan penjualan tersebut juga cenderung diakibatkan oleh penambahan kapasitas pembangkit serta kebutuhan masyarakat atas listrik Prabayar yang terbilang cukup praktis. Walaupun memiliki inovasi baru yaitu listrik Prabayar tapi perusahaan belum mampu meningkatkan laba secara optimal. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penjualan produk yang besar belum diiringi oleh efisiensi biaya-biaya operasional yang dikeluarkan.

Laba bersih penjualan energi listrik PLN Kota Manado tahun 2019-2022

Penurunan laba bersih cenderung masih disebabkan oleh tingginya beban operasional. Penjualan mengalami peningkatan secara bertahap dari tahun 2019 hingga 2022. Akan tetapi peningkatan penjualan tidak diiringi oleh stabilitas laba bersih. Kondisi ini dipicu oleh pandemi COVID-19 dimana banyak masyarakat mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK), banyak perusahaan mengalami kesulitan keuangan, dan pelanggan lebih memprioritaskan kebutuhan sehari-hari dibandingkan pembayaran listrik.

Pada tahun 2021, penjualan menjadi lebih baik seiring keberhasilan Program Stimulus Ketenagalistrikan dari pemerintah. Program ini merupakan kebijakan pemerintah yang bertujuan untuk meringankan beban masyarakat dan pelaku usaha akibat dampak pandemi COVID-19 dengan pemberian diskon tarif listrik kepada pelanggan. Berkat stimulus ini, pelanggan memperoleh keringanan dalam pembayaran Listrik yang berkontribusi dalam menjaga stabilitas pendapatan dan laba bersih walaupun beban operasional masih tergolong tinggi. Beban operasional adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam satu tahun periode akuntansi. Beban ini mencakup bahan bakar dan pelumas, pembelian tenaga listrik, sewa, pemeliharaan jaringan dan mesin pembangkit, kepegawaian, penyusutan, dan lain-lain. Peningkatan kurs, lonjakan harga bahan bakar, serta beban pajak juga turut menyebabkan kenaikan beban operasional. Beban terbesar terdapat pada pembelian tenaga listrik dan bahan bakar merupakan komponen yang berkontribusi signifikan terhadap laba bersih.

Solusi meningkatkan laba bersih PLN Kota Manado

Penjualan

Strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan penjualan energi listrik meliputi:

1. **Optimalisasi penjualan listrik Prabayar.** PT. PLN (Persero) UP3 Manado dapat meningkatkan penjualan listrik Prabayar dengan menawarkan promo token listrik bagi pelanggan baru atau pelanggan dengan penggunaan listrik yang konsisten.
2. **Peningkatan jangkauan pelanggan.** Memperluas jaringan pemasaran di daerah yang belum terjangkau dan memberikan diskon bagi pelanggan baru yang beralih dari layanan pascabayar ke Prabayar.
3. **Program promosi dan edukasi.** Memberikan edukasi kepada

masyarakat tentang efisiensi energi listrik dan kelebihan listrik Prabayar, seperti kontrol konsumsi dan kemudahan pembayaran untuk meningkatkan minat pelanggan.

Beban operasional

Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk menurunkan beban operasional tanpa mengurangi kualitas layanan:

1. **Efisiensi operasional.** Mengidentifikasi aktivitas operasional yang mengakibatkan biaya tinggi dan melakukan perbaikan proses untuk mengurangi pemborosan, seperti digitalisasi proses pencatatan dan penagihan.
2. **Optimalisasi penggunaan sumber daya.** Memastikan pemanfaatan sumber daya seperti tenaga kerja, peralatan, dan bahan habis pakai digunakan secara optimal dan memastikan perawatan berkala.
3. **Evaluasi dan kontrol biaya.** Melakukan pengendalian biaya dan evaluasi berkala terhadap komponen biaya operasional juga menetapkan kebijakan yang menargetkan pengurangan biaya tanpa mengurangi efisiensi layanan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan, maka beberapa hal penting dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Penjualan energi Listrik
Meskipun penjualan energi listrik Prabayar dan Pascabayar menunjukkan peningkatan yang signifikan, PT. PLN (Persero) UP3 Manado belum mampu meningkatkan laba sesuai secara optimal. Hal ini disebabkan oleh tingginya beban operasional yang berdampak langsung pada kinerja keuangan perusahaan. Meskipun volume penjualan meningkat, laba bersih perusahaan belum mampu mencapai target yang diharapkan. Kurang optimalnya kinerja keuangan cenderung disebabkan oleh beberapa

faktor, termasuk pengelolaan biaya dan kebijakan internal. Pada pertumbuhan volume penjualan belum diiringi oleh laba bersih. Hal ini menunjukkan implementasi inovasi sistem listrik Prabayar masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan profitabilitas.

2. Penyebab penurunan laba
Penurunan laba bersih dimulai pada tahun 2020 karena pandemi COVID-19 yang mempengaruhi ekonomi secara keseluruhan. Banyak pelanggan yang kehilangan pekerjaan sehingga prioritas pengeluaran beralih ke kebutuhan dasar. Selain itu, tingginya beban operasional yang mencakup biaya bahan bakar, sewa, pemeliharaan jaringan, dan gaji karyawan memberikan dampak signifikan terhadap laba. Peningkatan harga bahan bakar dan pajak yang tinggi cenderung menyebabkan beban operasional terus meningkat sehingga laba menjadi tidak stabil.
3. Solusi untuk meningkatkan laba
Untuk mengatasi tantangan yang dihadapi, PT. PLN (Persero) UP3 Manado perlu melakukan evaluasi dan strategi untuk meningkatkan laba. Salah satu solusi yang dapat digunakan adalah dengan optimalisasi produk dan layanan. PT. PLN (Persero) UP3 Manado juga perlu berfokus pada efisiensi biaya operasional terutama pada faktor-faktor yang berkontribusi pada tingginya biaya tanpa mengurangi kualitas layanan yang diberikan.

Daftar pustaka

- Andini, D. T. (2020). Analisis kesesuaian tarif aktual terhadap tarif atas dasar harga pokok penjualan. *Pensa: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial*, 2(2), 184-194.
<https://ejournal.stitpn.ac.id/index.php/pensa/article/view/877>
- Ardhianto, W. N. (2020). *Buku sakti pengantar akuntansi*. Anak Hebat Indonesia.

- Carter, W. K., & Usry, M. F. (2014). *Akuntansi biaya*. Salemba Empat.
- Hariyani, D. S. (2018). *Akuntansi manajemen*. Aditya Media Publishing.
- Katamba, D., Sabijono, H., & Mintalangi, S. S. E. (2024). Optimalisasi biaya produksi dan peningkatan laba melalui analisis biaya volume dan laba pada Dolphin Bakery. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 393–400.
<https://doi.org/10.58784/mbkk.241>
- Kholmi, M. (2019). *Akuntansi manajemen*. UMM Press.
- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi, Edisi 4*. Salemba Empat.
- Prastuti, O. P. (2017). Pengaruh komposisi air laut dan pasir laut sebagai sumber energi listrik. *Jurnal Teknik Kimia dan Lingkungan*, 1(1), 35-41.
<https://doi.org/10.33795/jtkl.v1i1.13>
- Rahardjo, B. (2009). *Laporan keuangan perusahaan*. Gadjah Mada University Press.
- Sasongko, C., Mubarakah, Q., Ningrum, A. S., Febriana, A., Hanum, A. N., Pratiwi, A. D., & Zuryati, V. (2018). *Akuntansi pengantar 1*. Salemba Empat.
- Rahardjo, S. S. (2018). *Etika dalam bisnis dan profesi akuntan dan tata kelola perusahaan*. Salemba Empat.
- Subramanyam, K. (2017). *Analisis laporan keuangan. Edisi 11*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Swastha, B., & Irawan. (2008). *Manajemen pemasaran modern*. Liberty Offset.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Mitchell, J. E. (2021). *Accounting Principles, 14th Edition*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.