

# **ANALISIS PERBANDINGAN PENDAPATAN ANTARA PEMBAYARAN LISTRIK PASCA BAYAR DAN PRA BAYAR PADA PT. PLN (PERSERO) SULSELBAR UP3 PAREPARE**

*Analysis of Intermediate Income Analysis of Postpaid and PrePaid Electricity Payments at PT. PLN (Persero) Sulselbar UP3 Parepare*

**HERLIYANA**

Email : herliyanalana@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Parepare  
Jl. Jend. Ahmad Yani, Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan, 91131

## **Abstract**

*This study aims to determine the ratio of income between postpaid and prepaid electricity payments and to find out how the postpaid and prepaid electricity payment system at PT. PLN (Persero) Sulselbar UP3 Parepare. The data collection techniques used in this study are, observation, interviews and documentation. The data analysis technique used in this study uses qualitative descriptive analysis to explain the postpaid and prepaid electricity payment systems, quantitative analysis techniques and comparative analysis to calculate the percentage of postpaid and prepaid income and compare income between postpaid and prepaid electricity payments. After going through the analysis process, the results show that postpaid income from 2013 - 2017 obtained a total percentage of income of 440.15% of the total number of customers of 126,641 while pre-paid from 2013 - 2017 obtained an income percentage of 59.91% of the total customer 54,626. For the postpaid electricity payment system, it can be done in two ways, namely through PPOB such as ATMs and through direct payments at the electricity payment counter that has been provided by PT. PLN (Persero) UP3 Parepare, while for prepaid electricity the payment system customers can purchase vouchers for charging electricity that can done at Alfamart, Indomaret and through the Banking mobile application.*

*Keywords: Income, Postpaid Electricity, Prepaid Electricity.*

## **PENDAHULUAN**

PT. PLN (Persero) merupakan salah satu Perusahaan Milik Negara yang memberikan pelayanan kepada pelanggan dan masyarakat dalam penyediaan jasa yang berhubungan dengan penjualan tenaga listrik satu-satunya di Indonesia, dimana perusahaan listrik ini memberikan kontribusi besar dalam memasok kebutuhan listrik masyarakat Indonesia. Salah satu kegiatan penting di PLN adalah kegiatan penjualan listrik, yang merupakan sumber pendapatan atau profit perusahaan. Berdasarkan Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral nomor 28 tahun 2016 tentang Tarif Tenaga Listrik yang disediakan oleh PT. PLN (Persero) mengemukakan bahwa tarif tenaga listrik adalah tarif tenaga listrik untuk konsumen yang disediakan oleh PT. PLN (Persero). Menurut Nickels, William .G, dkk (2010 : 236). Pendapatan (*revenue*) adalah nilai yang diperoleh perusahaan untuk barang yang terjual, jasa yang disediakan, dan sumber keuangan lainnya. Selain itu berdasarkan hasil penelitian oleh Sulhajriyah Bunyamin tahun 2018 dengan judul penelitian “Analisis Kepuasan Pelanggan Listrik Pasca Bayar dan Listrik Pra Bayar pada PT. PLN (Persero) Unit Wilayah Sulselbar UP3 Parepare”, yang dimana hasil dari penelitiannya yaitu, masyarakat lebih puas dengan pelayanan sistem listrik pasca bayar dibanding listrik pra bayar, berdasarkan hal tersebut tentunya sangat berpengaruh pada kontribusi pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselbar UP3 Parepare.

Oleh karena itu berdasarkan masalah tersebut fokus penelitian ini mengacu pada pendapatan PT. PLN (Persero) Sulselbar UP3 Parepare, maka peneliti melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Analisis Perbandingan Pendapatan Antara Pembayaran Listrik Pasca

Bayar Dan Pra Bayar Pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar Up3 Parepare”.

### **Pengertian Pendapatan**

Menurut PSAK No. 23 (revisi) 2017 menerangkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus kas masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Menurut K. R. Subramanyam dan John J. Wild (2013:29) Pendapatan (*revenue*) secara praktis di definisikan sebagai “arus” masuk atau peningkatan nilai aset suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban yang berasal dari “aktivitas utama atau inti” yang masih berlangsung.

Menurut Valen Abraham (2013) dalam Narida Prameita Chadani (2015:2) sumber dan jenis pendapatan pada dasarnya timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu.

Secara umum, pendapatan pada perusahaan ada dua jenis yaitu : 1) Pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu : a) Hasil penjualan barang dagangan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang kepada pihak lain selama periode akuntansi tertentu yang dinilai dari jumlah yang dibebankan kepada pembeli atau pelanggan. b) Pendapatan Jasa pada umumnya adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utamanya diberi nama sesuai dengan spesifikasi jasa yang dihasilkan kepada pemakai jasa tersebut. 2) Pendapatan yang berasal dari luar kegiatan perusahaan atau pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan atau yang biasa juga disebut sebagai pendapatan lain-lain seperti, penjualan barang diluar kegiatan inti atau utama perusahaan.

Selain itu menurut Skosusen dan Stice (2011:563) pengertian pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan aktiva lainnya sebuah entitas atau pembentukan utang (sebuah kombinasi dari keduanya) dari pengantaran barang atau penghasilan barang memberikan pelayanan atau melakukan aktivitas lain yang membentuk operasi pokok atau bentuk entitas yang terus berlangsung.

Selanjutnya menurut Dwi Martani (2014:115) pendapatan merupakan penghasilan yang berasal dari aktivitas operasi utama perusahaan, misalnya aktivitas penjualan barang bagi perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur dan aktivitas penyediaan jasa bagi perusahaan jasa.

Dari beberapa kesimpulan diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang diterima atau yang diperoleh perusahaan dari aktivitas yang dilaksanakannya, baik itu aktivitas penjualan produk atau penjualan jasa.

### **Pengertian Listrik Pasca Bayar dan Listrik Pra Bayar**

Listrik pasca bayar adalah sistem pelayanan penjualan tenaga listrik kepada pelanggan yang dimana pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan melakukan pembayaran kemudian setelah terbitnya tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian pelanggan.

Listrik Pra bayar adalah suatu sistem penggunaan listrik yang dimana listrik dapat digunakan apabila pelanggan sudah melakukan pengisian token sesuai dengan nominal yang di kehendaki oleh pelanggan tersebut. Token adalah pulsa listrik isi ulang yang telah disediakan oleh PLN dengan nominal mulai dari Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 1.000.000. Pelanggan dapat memperoleh token melalui atm, loket bank, e-banking, phone banking, dan sms banking.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Wilayah Sulselrabar UP3 Parepare. Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini yaitu :

**Pendapatan** adalah hasil yang diperoleh perusahaan atau peningkatan nilai aset suatu perusahaan yang berasal dari “aktivitas utama atau inti” yang dimana pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Wilayah Sulselrabar UP3 Parepare aktivitas utamanya yaitu penjualan listrik ke para pelanggan atau konsumen.

**Listrik pasca bayar** adalah suatu sistem pelayanan penjualan tenaga listrik kepada pelanggan atau konsumen yang dimana pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan melakukan pembayaran kemudian setelah terbitnya tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian pelanggan.

**Listrik pra bayar** adalah suatu sistem pelayanan penjualan tenaga listrik, yang dimana listrik dapat digunakan apabila pelanggan sudah melakukan pengisian token sesuai dengan nominal yang dikehendaki oleh pelanggan tersebut.

#### Teknik Analisi Data

Berdasarkan uraian masalah dan hipotesis diatas maka teknik analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis yang digunakan untuk menggambarkan sistem pembayaran listrik pra bayar dan pasca bayar.
2. Teknik analisis kuantitatif yaitu teknik analisis yang digunakan untuk menghitung total persentase pendapatan pada pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar.
3. Teknik analisis komparatif yaitu teknik analisis yang digunakan untuk membandingkan pendapatan antara pembayaran listrik pra bayar dan pasca bayar.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### HASIL DAN ANALISIS

Berikut adalah analisis perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Wilayah Sulselrabar UP3 Parepare, berdasarkan data yang telah diperoleh yang bersumber dari PT. PLN(Persero) Sulselrabar UP3 Parepare dan telah diolah oleh peneliti sehingga dihasilkan data sebagai berikut :

##### 1. Pendapatan Listrik Pasca Bayar

Pendapatan pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare ini berasal dari penjualan tenaga listrik ke para pelanggan baik itu listrik pasca bayar maupun listrik pra bayar.

Selanjutnya setelah di dapatkan data yang terdiri dari data pendapatan penjualan listrik pasca bayar selama 5 (lima) tahun terakhir dari tahun 2013 – 2017. Selanjutnya di akumulasikan pendapatan keseluruhan untuk pendapatan listrik pasca bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare.

**Tabel 5.4**  
**Data Rekapitulasi Pendapatan Listrik Pasca Bayar dan Pra Bayar**  
**Periode Tahun 2013 - 2017**

TAHUN	PENDAPATAN PASCA BAYAR (RP)	PENDAPATAN PRA BAYAR (RP)	TOTAL PENDAPATAN (RP)	PASCA BAYAR (%)	PRA BAYAR (%)
2013	75.359.373.923	4.994.943.522	80.354.317.445	93,78	6,21
2014	87.010.963.252	9.356.673.142	96.367.636.394	90,29	9,70
2015	93.770.493.937	13.278.278.597	107.048.772.534	88	12
2016	99.138.230.023	17.392.675.219	116.530.905.242	85	15
2017	111.292.919.888	22.673.569.681	133.966.489.569	83,08	17

Sumber : Data Diolah

Adapun rumus untuk menghitung persentase pendapatan listrik pasca bayar sebagai berikut :

$$\text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} = \frac{\text{Pendapatan Pasca Bayar}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

a. Tahun 2013 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} &= \frac{\text{Rp. } 75.359.373.923}{\text{Rp. } 80.354.317.445} \times 100 \\ &= 93,78\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2014 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} &= \frac{\text{Rp. 87.010.963.252}}{\text{Rp. 96.367.636.394}} \times 100\% \\ &= 90,29\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2015 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} &= \frac{\text{Rp. 93.770.493.937}}{\text{Rp. 107.048.772.534}} \times 100\% \\ &= 88\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2016 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} &= \frac{\text{Rp. 99.138.230.023}}{\text{Rp. 116.530.905.242}} \times 100\% \\ &= 85\% \end{aligned}$$

e. Tahun 2017 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pasca Bayar} &= \frac{\text{Rp. 111.292.919.888}}{\text{Rp. 133.966.489.569}} \times 100\% \\ &= 83,08\% \end{aligned}$$

## 2. Pendapatan Listrik Pra Bayar

Pendapatan pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare ini berasal dari penjualan tenaga listrik ke para pelanggan baik itu listrik pasca bayar maupun listrik pra bayar.

Selanjutnya setelah di dapatkan data yang terdiri dari data pendapatan penjualan listrik pra bayar selama 5 (lima) tahun terakhir dari tahun 2013 – 2017. Selanjutnya di akumulasikan pendapatan keseluruhan untuk pendapatan listrik pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare.

Adapun rumus untuk menghitung persentase pendapatan listrik pra bayar sebagai berikut :

$$\text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} = \frac{\text{Pendapatan Pra Bayar}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

a. Tahun 2013 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} &= \frac{\text{Rp. 4.994.943.522}}{\text{Rp. 80.354.317.445}} \times 100\% \\ &= 6,21\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2014 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} &= \frac{\text{Rp. 9.356.673.142}}{\text{Rp. 96.367.636.394}} \times 100\% \\ &= 9,70\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2015 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} &= \frac{\text{Rp. 13.278.278.597}}{\text{Rp. 107.048.772.534}} \times 100\% \\ &= 12\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2016 :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} &= \frac{\text{Rp. 17.392.675.219}}{\text{Rp. 116.530.905.242}} \times 100\% \\ &= 15\% \end{aligned}$$

e. Tahun 2017 :

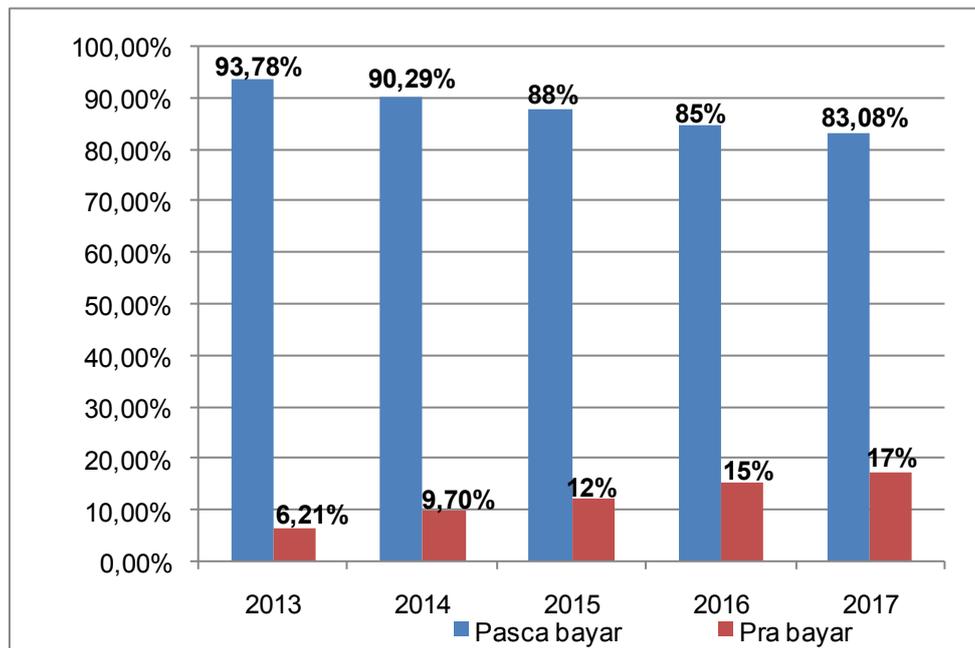
$$\begin{aligned} \text{Persentase Pendapatan Pra Bayar} &= \frac{\text{Rp. 22.673.569.681}}{\text{Rp. 133.966.489.569}} \times 100\% \\ &= 17\% \end{aligned}$$

## 1. Perbandingan Pendapatan

Selanjutnya setelah didapatkan data pendapatan antara listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare, data tersebut akan dianalisis

berdasarkan kontribusi persentase untuk membandingkan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar dari tahun 2013 – 2017. Adapun penyajian data pendapatan pasca bayar dan pra bayar dapat di lihat pada Tabel 5.7 sebagai berikut :Setelah data total pendapatan antara listrik pasca bayar dan pra bayar yang di olah oleh peneliti maka akan dibuatkan grafik untuk kontribusi persentase yang berhasil didapat selama 5 (lima) tahun terakhir. Adapun grafik persentase perbandingan pendapatan listrik pasca bayar dan pra bayar sebagai berikut :

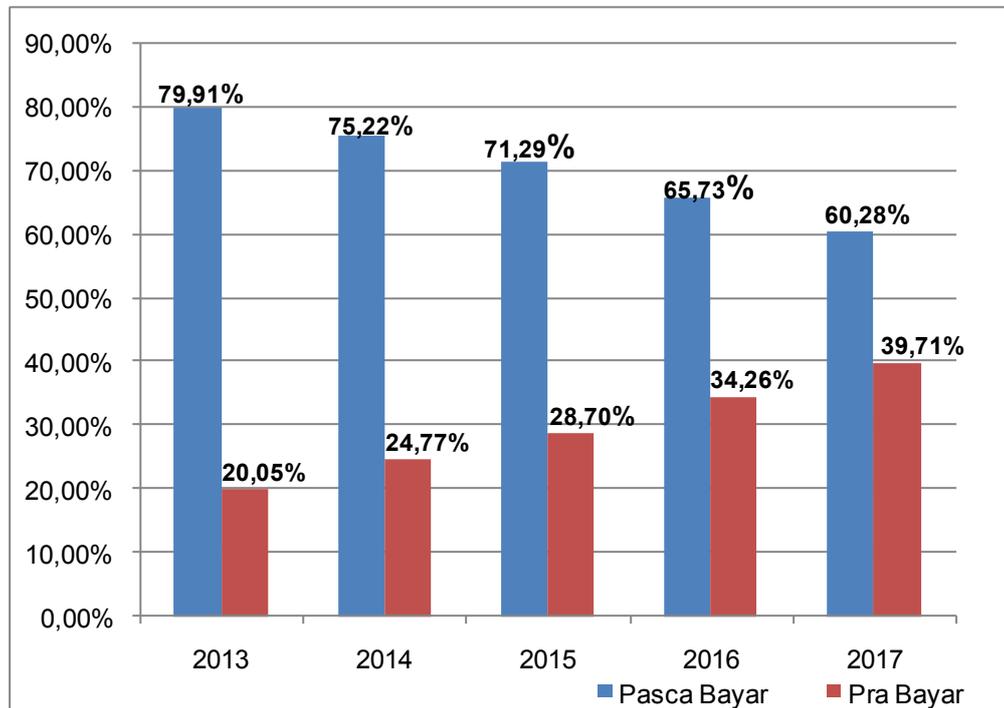
**Gambar 5.3**  
**Grafik Persentase Perbandingan Pendapatan Listrik Pasca Bayar Dan Pra Bayar**  
**Tahun 2013-2017 Pada PT. PLN UP3 Parepare**



Berdasarkan gambar grafik diatas dapat disimpulkan bahwa :

- a. Pada tahun 2013 pendapatan listrik pasca bayar memperoleh pendapatan sebesar 93,78% dibanding listrik pra bayar hanya memperoleh pendapatan sebesar 6,21% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 87,57%.
- b. Pada tahun 2014 pendapatan listrik pasca bayar memperoleh pendapatan sebesar 90,29% dibanding listrik pra bayar hanya memperoleh pendapatan sebesar 9,70% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 80,59%.
- c. Pada tahun 2015 pendapatan listrik pasca bayar memperoleh pendapatan sebesar 88% dibanding listrik pra bayar hanya memperoleh pendapatan sebesar 12% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 76%.
- d. Pada tahun 2016 pendapatan listrik pasca bayar memperoleh pendapatan sebesar 85% dibanding listrik pra bayar hanya memperoleh pendapatan sebesar 15% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 70%.
- e. Pada tahun 2017 pendapatan listrik pasca bayar memperoleh pendapatan sebesar 83,08% dibanding listrik pra bayar hanya memperoleh pendapatan sebesar 17% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 66,08%.

**Gambar 5.4**  
**Grafik Perbandingan Jumlah Pelanggan Listrik Pasca Bayar Dan Pra Bayar Tahun 2013-2017 Pada PT. PLN (Persero) UP3 Parepare**



Berdasarkan gambar grafik diatas dapat disimpulkan bahwa :

- Pada tahun 2013 jumlah pelanggan listrik pasca bayar sebesar 79,91% dibanding listrik pra bayar jumlah pelanggannya hanya sebesar 20,05% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 59,86%.
- Pada tahun 2014 jumlah pelanggan listrik pasca bayar sebesar 75,22% dibanding listrik pra bayar jumlah pelanggannya sebesar 24,77% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 50,45%.
- Pada tahun 2015 jumlah pelanggan listrik pasca bayar sebesar 71,29% dibanding listrik pra bayar jumlah pelanggannya sebesar 28,70% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 42,59%.
- Pada tahun 2016 jumlah pelanggan listrik pasca bayar sebesar 65,73% dibanding listrik pra bayar jumlah pelanggannya sebesar 34,26% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 31,47%.
- Pada tahun 2017 jumlah pelanggan listrik pasca bayar sebesar 60,28% dibanding listrik pra bayar jumlah pelanggannya sebesar 39,71% dengan tingkat jumlah perbandingan sebesar 20,57%.

#### **PEMBAHASAN**

Dalam penelitian ini membahas tentang analisis perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare periode tahun 2013 - 2017.

Selain itu peneliti ini juga membahas tentang bagaimana sistem pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Wilayah Sulselrabar UP3

Parepare. Melalui hasil yang diperoleh dari hasil wawancara kepada salah satu karyawan PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare dapat disajikan sebagai berikut :

1. Sistem Pembayaran Listrik Pasca Bayar Dan Pra Bayar

a. Listrik Pasca Bayar

Listrik pasca bayar adalah sistem pelayanan penjualan tenaga listrik kepada pelanggan yang dimana pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan melakukan pembayaran di kemudian hari setelah terbitnya tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian pelanggan.

Listrik pasca bayar ini mulai diterapkan atau digunakan oleh masyarakat kota parepare sejak zaman Belanda, yang bermula sejak dibangunnya Pusat Listrik Tenaga Diesel (PLTD) oleh NV MEPB (NV Maschappijot Exploitatie Van Plaslije Baddriven) pada akhir tahun 1930.

Adapun sistem pembayaran listrik pasca bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare, dilakukan setiap awal bulan dimulai dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 20 yang pembayaran dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu :

1) Bisa dibayar melalui PPOB (Payment Point Online Bank)

PPOB (Payment Point Online Bank) atau dengan kata lain penyedia jasa pembayaran secara online (terhubung dengan internet) yang bekerja sama dengan beberapa bank, seperti melalui ATM.

2) Melalui sistem pembayaran langsung ke Kantor Pos, atau loket pembayaran listrik di kios-kios yang telah disediakan oleh PLN UP3 Parepare.

b. Sistem Listrik Pra Bayar

Listrik Pra Bayar adalah suatu sistem penggunaan listrik yang dimana listrik dapat digunakan apabila pelanggan sudah melakukan pengisian token pulsa atau *voucher* sesuai dengan nominal yang di kehendaki oleh pelanggan tersebut. Sedangkan untuk listrik pra bayar itu sendiri, baru mulai diterapkan di kota Parepare sejak tahun 2010.

Adapun sistem pembayaran listrik pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare yaitu, pelanggan diwajibkan terlebih dahulu melakukan pengisian kWh listrik dengan cara membeli *voucher* atau token pulsa untuk dapat menggunakan layanan listrik dari PLN ini. Di Indonesia kWh ini disediakan dengan nominal harga Rp. 20.000, Rp. 50.000, Rp. 100.000 ribu dan seterusnya.

Pengisian *voucher* ini dapat dilakukan di tempat pengisian pulsa (*counter*) Indomaret, alfamart, ATM atau melalui aplikasi mobile banking. Tidak ada ketentuan tanggal pembayaran listrik pra bayar ini karena pelanggan dapat menggunakan listrik setelah melakukan pengisian *voucher* jadi ketika pelanggan tidak mengisi *voucher* maka listrik tidak dapat digunakan.

2. Pendapatan Pasca Bayar dan Pra Bayar

Selanjutnya berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh di PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare dan telah di olah oleh peneliti, pendapatan listrik pasca bayar mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, begitupun pada listrik pra bayar selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Untuk listrik pasca bayar pendapatan tertinggi diperoleh pada tahun 2017 dengan total pendapatan Rp. 111.292.919.888 dengan jumlah persentase yang diperoleh sebesar 83,08% dan listrik pra bayar total pendapatan tertinggi diperoleh pada tahun 2017 juga, dengan total pendapatan sebesar Rp. 22.673.569.681 dengan jumlah persentase yang diperoleh sebesar 17%.

Namun untuk total keseluruhan hasilnya menunjukkan bahwa pendapatan listrik pasca bayar lebih tinggi dibanding listrik pra bayar. Dengan total pendapatan sebesar Rp. 466.571.981.023 dengan jumlah persentase sebesar 440,15% untuk listrik pasca bayar sedangkan total pendapatan pada listrik pra bayar sebesar Rp. 67.696.140.161 dengan jumlah persentase sebesar 59,91%.

Melalui hasil wawancara pada karyawan PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare mengenai upaya - upaya apa saja yang telah PLN UP3 lakukan sehingga memperoleh pendapatan listrik pasca bayar dan pra bayar selalu meningkat untuk tiap tahunnya, dalam hal ini peneliti mewawancarai 2 narasumber yaitu :

a. Pak Anip Widodo yang jabatannya sebagai Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan.

b. Ibu Sri Mamik Agustin yang jabatannya sebagai Junior Analiyst Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan.

Dengan hasil dari wawancaranya itu sebagai berikut :

Adapun upaya – upaya yang telah dilakukan oleh PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare dalam meningkatkan pendapatan listrik pasca bayar yaitu :

- 1) Dari segi jumlah pelanggan, yang dimana jumlah pelanggan untuk listrik pasca bayar selalu mengalami peningkatan yang lebih tinggi dibanding listrik pra bayar, sehingga dengan terjadinya peningkatan tersebut maka akan menambah pendapatan bagi PLN dalam pembayaran listrik.
- 2) Pihak karyawan PLN UP3 Parepare rajin melakukan probing atau kunjungan dengan mendatangi pelanggan dengan memberikan diskon tambah daya kepada masyarakat dan menerapkan cicilan DP 0% jika ada pelanggan yang ingin melakukan penambahan daya.
- 3) Pihak PLN UP3 Parepare juga tengah menerapkan atau mengadakan sosialisasi program Zero Private Genset, dimana masyarakat yang masih menggunakan genset untuk kegiatan usaha ataupun untuk kebutuhan rumah tangga agar mau beralih ke listrik PLN yang lebih hemat dan lebih efisien serta lebih mempermudah dalam melakukan aktivitas.
- 4) Melakukan pemeliharaan pemeriksaan kWh meteran.
- 5) Melakukan promo – promo diskon tambah daya dan pemasangan baru untuk listrik pasca bayar.
- 6) Mengoptimalkan biller atau petugas tusbung dan catat meter untuk lunas 100% sesuai komitmen per RBM dengan berbagai macam strategi mulai dari edukasi penyebaran invoice ke pelanggan potensial dan raja menunggak sampai dengan memperketat pemutusan sementara apabila pelanggan menunggak.

Selain itu alasan mengapa pendapatan listrik pasca bayar lebih meningkat dibanding pra bayar karena listrik pasca bayar memiliki Uang Jaminan Langgan (UJL). Bagi pelanggan pascabayar, memiliki jaminan atas pemakaian daya dan tenaga listrik selama menjadi pelanggan PLN, adapun pembayaran UJL ini hanya 1 kali saja yaitu ketika pelanggan pasca bayar yang ingin melakukan pemasangan baru untuk listrik yang akan digunakan di rumah pelanggan.

Jaminan Langgan (JL) adalah uang yang merupakan jaminan atas pemakaian daya dan tenaga listrik selama menjadi pelanggan PLN. Jaminan Langgan dikenakan kepada pelanggan pengguna listrik pascabayar, yakni pelanggan yang memakai tenaga listrik dari PLN dengan pembayaran setelah listrik digunakan. Sedangkan untuk pelanggan listrik prabayar tidak dikenakan Jaminan Langgan.

Untuk listrik pra bayar itu sendiri adapun upaya – upaya yang telah dilakukan oleh PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare dalam meningkatkan pendapatan listrik pra bayar dari tahun ke tahun yaitu :

- 1) Pihak PLN UP3 Parepare sering melakukan edukasi pemasaran keliling atau melakukan sosialisasi mengenai listrik pra bayar.
- 2) Melakukan migrasi untuk pelanggan listrik pasca bayar ke pra bayar bagi pelanggan pasca bayar yang telah menunggak selama 2 bulan.
- 3) Memberikan promo diskon pasang baru dan tambah daya untuk pelanggan yang beralih dari pasca bayar ke pra bayar.
- 4) Aggressive marketing pembelian token listrik.

Adapun faktor utama yang menyebabkan mengapa pendapatan listrik pasca bayar lebih meningkat di banding pra bayar karena dari sisi jumlah pelanggan listrik pasca bayar dari tahun 2013 – 2017 itu berjumlah 126.641 sedangkan listrik pra bayar jumlah pelanggannya dari tahun 2013 – 2017 hanya berjumlah 54.626. Seperti yang diketahui sumber utama pendapatan dari PLN UP3 Parepare ini berasal dari penjualan tenaga listrik baik itu listrik pasca bayar atau pra bayar jadi ketika jumlah pelanggan selalu mengalami peningkatan otomatis akan menambah jumlah pendapatan yang akan diperoleh perusahaan.

### 3. Jumlah Pelanggan

Adapun jenis pelanggan pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Wilayah Sulselrabar UP3 Parepare terbagi bagi 2 yaitu pelanggan untuk listrik pasca bayar dan pelanggan untuk listrik pra bayar. Berdasarkan dari hasil pembahasan diatas mengenai perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar.

#### a. Pelanggan Listrik Pasca Bayar

Melalui dari hasil wawancara dengan staf bagian pemasaran dan pelayanan pelanggan. Adapun beberapa alasan mengapa masyarakat lebih dominan menggunakan listrik pasca bayar dibanding pra bayar, diantaranya yaitu :

- 1) Dari segi sisi pemahaman masyarakat (pelanggan) yang berpikir bahwa listrik pasca bayar lebih ekonomis dan tidak ribet tanpa harus mengisi *voucher* atau token pulsa jika ingin menggunakan listrik.
  - 2) masyarakat sudah terbiasa menggunakan listrik pasca bayar yang memang sudah lama di terapkan dikota parepare sejak zaman Belanda.
  - 3) Waktu pembayaran untuk listrik pasca bayar selalu tersedia sampai masa tenggang waktu diakhir bulan, lain halnya dengan listrik pra bayar yang pembayarannya di awal karena pelanggan tidak dapat menggunakan atau memakai listrik dari PLN jika tidak melakukan pengisian *voucher* untuk kWh listrik.
- b. Pelanggan Listrik Pra Bayar

Sedangkan untuk listrik pra bayar, alasan mengapa jumlah pelanggannya lebih rendah dibanding listrik pasca bayar, diantaranya yaitu :

- 1) Rendahnya minat pelanggan untuk melakukan migrasi dari listrik pasca bayar ke listrik pra bayar, dikarenakan banyaknya faktor-faktor penyebab seperti :
  - a) Faktor emosional, keseringannya pelanggan kehabisan token pulsa atau voucher secara tiba – tiba dalam penggunaan listrik.
  - b) Faktor harga, masyarakat pengguna listrik pra bayar menilai jika menggunakan listrik pra bayar lebih boros dibanding menggunakan listrik pasca bayar, salah satu penyebabnya adalah dikarenakan tarif harga *voucher* atau token pulsa dapat berubah sewaktu-waktu seiring dengan nilai kurs rupiah terhadap dollar dan harga minyak dunia.
  - c) Faktor kemudahan, pelanggan yang menggunakan listrik pra bayar masih dianggap belum memuaskan karena pelanggan harus lagi meluangkan waktu berkali-kali untuk membeli voucher listrik, berbeda dengan produk listrik pasca bayar yang pembayarannya hanya sebulan sekali, terlebih lagi pada kenyamanan penggunaan apabila daya listrik pra bayar habis secara tiba-tiba.
- 2) Masyarakat menganggap jika menggunakan listrik pra bayar itu boros karena harus membeli *voucher* listrik setiap minggu, beda halnya dengan listrik pasca bayar pelanggan menggunakan listrik lebih awal baru kemudian mereka melakukan pembayaran ketika tiba waktu pembayaran tagihan listrik.

Selanjutnya Melalui hasil wawancara dengan saudari Yuzi jabatan Supervisor Pelayanan Pelanggan dan Administrasi. Adapun beberapa alasan PLN menerapkan sistem listrik pra bayar, sebagai berikut :

- a. Untuk memperlancar atau mempercepat pendapatan perusahaan.
- b. Untuk memudahkan masyarakat dalam sistem pembayaran listrik.
- c. Untuk memberi kemudahan masyarakat dalam melakukan penghematan listrik.
- d. Membantu masyarakat dalam kedisiplinan pelanggan untuk membayar listrik lebih awal, agar tidak sering melakukan tunggakan tagihan listrik.

Dari hasil pembahasan mengenai jumlah pelanggan antara pasca bayar dan pra bayar, alasan mengapa jumlah pelanggan pasca bayar dari tahun ke tahun mengalami penurunan ini disebabkan karena pihak PLN memberlakukan sistem terbaru yaitu, melakukan pengalihan dari pelanggan listrik pasca bayar ke pra bayar jika pelanggan tersebut melakukan penunggakan selama 2 bulan, itulah alasannya mengapa jumlah pelanggan pasca bayar selalu menurun dari tahun ke tahun karena pelanggan pasca bayar di alihkan ke pra bayar yang telah melakukan penunggakan pembayaran listrik selama 2 bulan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare.maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Pada sistem pembayaran listrik pasca bayar, pembayarannya bisa dilakukan melalui PPOB (Payment Point Online Bank) seperti ATM, atau bisa melakukan pembayaran langsung ke

Kantor pos atau loket pembayaran di kios-kios yang telah disediakan oleh PLN UP3 Parepare.

2. Pada sistem pembayaran listrik pra bayar, pembelian *voucher* untuk pengisian kwh listrik ini dapat dilakukan di agen pulsa (*counter*), indomaret, alfamart dan melalui aplikasi mobile banking.
3. Dengan adanya pelayanan penjualan listrik pasca bayar yang telah diterapkan oleh PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare sejak awal berdirinya PLN ini dapat memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dibanding listrik pra bayar, sehingga dapat menambah kas perusahaan dan berpotensi untuk memperoleh keuntungan.
4. Kontribusi terkait perbandingan pendapatan antara pembayaran listrik pasca bayar dan pra bayar pada PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare, perusahaan lebih banyak memperoleh pendapatan dari hasil penjualan listrik pasca bayar dibanding pra bayar ini dikarenakan dilihat dari total pendapatan listrik pasca bayar yang berhasil diperoleh dari tahun 2013-2017 sebesar Rp. 466.571.981.023 dan jumlah pelanggan sebesar 126.641.
5. Berdasarkan rekapitulasi pendapatan dari penjualan listrik pasca bayar dan pra bayar diperoleh persentase pendapatan listrik pasca bayar sebesar 440,15% sedangkan listrik pra bayar sebesar 59,91%.

## SARAN

Adapun saran yang ingin peneliti sampaikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebagai berikut :

1. Pihak PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare sekiranya sering melakukan pemeliharaan kwh meteran di rumah pelanggan terutama mengenai penggunaan meteran listrik pra bayar agar lebih meningkatkan kualitas listrik pra bayar.
2. Pihak PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare diharap untuk lebih meningkatkan penyediaan informasi dengan memberitahu pelanggan melalui pengumuman atau mengeluarkan surat informasi kepada pelanggan terutama apabila akan terjadi kenaikan harga listrik dan juga apabila akan terjadi pemadaman listrik, baik itu listrik pasca bayar maupun listrik pra bayar.
3. Pihak PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare, sekiranya lebih sigap dalam mengatasi masalah atau keluhan pelanggan yang mengalami masalah dalam penggunaan listriknya, baik itu listrik pasca bayar maupun pra bayar.
4. Pihak PT. PLN (Persero) Sulselrabar UP3 Parepare sekiranya lebih mempermudah proses pembayaran listrik dengan menyediakan aplikasi berbasis online seperti sms gateway untuk memudahkan pelanggan baik pelanggan listrik pasca bayar maupun pra bayar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Peraturan Menteri dan Sumber Daya Mineral No. 28 Tahun 2016. *Tentang Tarif Tenaga Listrik*.
- William G, Nickels, dkk. 2010. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2017. *Standar Akuntansi Keuangan Per Efektif 1 Januari 2017*. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia.
- Prameita Chadani, Narida. 2015. *Analisis Pengakuan Pendapatan Pada PT. Pln (Persero) Area Surabaya Utara*. Skripsi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya. Diambil dari <http://eprints.perbanas.ac.id/582/>. Tanggal akses 16 November 2018.
- K. R, Subramanyam dan Wild, John. J. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 10 Buku 2. Jakarta : Salemba Empat.
- Chandrarin, Grahita. 2017. *Metode Riset Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.