

**PENGARUH PENJUALAN ENERGI LISTRIK PASCABAYAR
TERHADAP PENDAPATAN (STUDI EMPIRIS PADA PT PLN PERSERO
ULP MARIANA)**

SKRIPSI



**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Disusun Oleh:

SRI ASTUTI

NPM : 1601120520

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG
2020**

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : SRI ASTUTI
No. Pokok/NPM : 1601120520
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan
Judul Proposal : Pengaruh Penjualan Energi Listrik
Pascabayar Terhadap Pendapatan (Studi Empiris
pada PT PLN persero ULP Mariana)

Pembimbing Skripsi

Tanggal, 14-10-2020 Pembimbing I: 
Lili Syafitri, SE, MSi. Ak. CA
NIDN : 0006026102

Tanggal, 14-10-2020 Pembimbing II: 
Rifani Akbar, S. SE. MM. M. Ak. CA
NIDN : 0231058801

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi,



Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak., CA, CSRS
NIDN : 0205026401

093 / PS / DEC / 20

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Sri Astuti
Nomor Pokok : 1601120520
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi ini ditulis tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi ini dan segala konsekuensinya.

Palembang, Oktober 2020



Sri Astuti

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

❖ *Character makes you good looking. Its more than just beauty* .Fardiyandi

Kupersembahkan Kepada:

- Allah SWT
- Kedua orangtua ku tercinta
- Saudara/i ku terutama (Irawati SE)
- Kekasihku (Fauzi S)
- Teman seperjuanganku :
(wulan,maria,chilvy,haris,dede)
- Para Pendidikku yang terhormat
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya serta kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi seperti ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang. Dengan judul skripsi “Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan (Studi Empiris pada PT PLN Persero ULP Mariana)”

Penulis berusaha semaksimal mungkin dan menyadari bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. penulis menyadari sepenuhnya dalam penyusunan skripsi ini memperoleh bantuan, bimbingan, petunjuk serta saran-saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan rasa hormat penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Nyimas Manisah, M.P., selaku Rektor Universitas Tridianti Palembang.
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak., CA, CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.
3. Ibu Meti Zuliyana, SE, M.Si, Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Tridianti Palembang.
4. Ibu Lili Syafitri, SE, M.Si, Ak, CA selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan memberika masukan-masukan yang baik sampai akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Rifani Akbar .S, SE. MM. M.Ak. CA selaku Pembimbing II yang telah banyak membantu mengarahkan dan memberikan masukan-masukan sampai akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Ibu Dwi Riana SE., M.A.B selaku Dosen Pembimbing Akademik.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staf karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
8. Keluarga tercinta, kedua orang tua Bapak M Ramadhan dan Ibu Rukiah tersayang yang telah memberikan kasih sayang, dukungan serta doa.
9. Seseorang yang spesial, Saudari perempuanku dan kekasihku yang tidak pernah berhenti menyemangati, membantu serta memberikan dukungan dan cinta.
10. Segenap Dewan Pimpinan dan staf karyawan PT PLN (Persero) ULP Mariana yang telah membantu kebutuhan data dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Sahabat-sahabat seperjuangan Wulan, Maria, Chilpy, Haris, Dede dan tak lupa sahabat di luar kampus Titak dan Ayu atas dukungan dan kebersamaannya. Dan Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga skripsi ini selesai.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan semoga bantuan, dukungan dan motivasi yang diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekurangan dalam skripsi ini. Penulis berharap semoga tulisan ini bermanfaat bagi kemajuan dan perkembangan dunia pendidikan.

Palembang, Oktober 2020

3.2. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.2.1 Sumber Data.....	36
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.3. Populasi, Sampel dan Sampling.....	38
3.3.1 Populasi	38
3.3.2. Sampel.....	38
3.3.3. Sampling.....	39
3.4. Rancangan Penelitian	40
3.5. Variabel dan Defenisi Operasional.....	40
3.6. Instrumen Penelitian.....	42
3.7. Teknik Analisis	43
3.7.1 Uji Asumsi Klasik	44
3.7.1.1 Uji Normalitas	44
3.7.1.2 Uji Multikolinearitas	44
3.7.1.3 Uji Heterokedastisitas	45
3.7.1.4 Uji Autokorelasi	46
3.7.2 Uji Linearitas.....	46
3.7.3 Analisis Linier Berganda.....	47
3.7.4 Pengujian Hipotesis.....	47
3.7.4.1 Uji Statistik (Uji T).....	47
3.7.4.2 Uji Statistik (Uji F)	48
3.7.4.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	50
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	50
4.1.1.1 Sejarah PT PLN Persero ULP Mariana.....	50
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	54

4.1.2.2 Visi PT PLN (Persero)	54
4.1.2.3 Misi PT PLN (Persero).....	54
4.1.2.4 Moto PT PLN (Persero)	54
4.1.2.5 Nilai-nilai Perusahaan	54
4.1.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	55
4.1.4 Fungsi Yang Terkait Pada PT PLN (Persero) ULP Mariana	57
4.1.5 Logo Perusahaan	59
4.1.5.1 Keterangan Logo	59
4.1.5.2 Arti Logo	59
4.1.6 Falsafah Perusahaan	60
4.1.7 Deskripsi Variabel.....	61
4.1.7.1 Variabel Pendapatan (Y).....	61
4.1.7.2 Variabel Harga (X_1)	62
4.1.7.3 Variabel Kualitas Produk (X_2)	64
4.1.7.4 Variabel Promosi (X_3).....	65
4.1.7.5 Variabel Saluran Distribusi (X_2).....	66
4.1.8 Uji Asumsi Klasik	68
4.1.8.1 Uji Normalitas	68
4.1.8.2 Uji Multikolinearitas	69
4.1.8.3 Uji Heterokedastisitas	70
4.1.8.4 Uji Autokorelasi	70
4.1.9 Uji Linearitas.....	71
4.1.10 Analisis Linier Berganda.....	72
4.1.11 Uji Hipotesis.....	73
4.1.11.1 Uji Statistik t (t – test).....	73
4.1.11.2 Uji Statistik F	75
4.1.11.3 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>)	75

4.2 Pembahasan.....	76
4.2.1 Pengaruh penjualan energi listrik secara parsial terhadap Pendapatan.....	76
4.2.1.1 Pengaruh harga terhadap pendapatan.....	77
4.2.1.2 Pengaruh kualitas produk terhadap pendapatan..	77
4.2.1.3 Pengaruh promosi terhadap pendapatan.....	78
4.2.1.4 Pengaruh saluran distribusi terhadap pendapatan..	79
4.2.2 Pengaruh penjualan energi listrik secara simultan terhadap Pendapatan.....	80

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran.....	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Laporan Penjualan.....	9
Tabel 1.1 Laporan Pendapatan.....	10
Tabel 2.1 Penelitian Lain Yang Relevan.....	29
Tabel 3.1 Variabel dan Definisi Operasional.....	41
Tabel 4.1 Jumlah Pendapatan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019.....	61
Tabel 4.2 Tabel Harga Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019....	63
Tabel 4.3 Tabel Kualitas Produk Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019.....	64
Tabel 4.4 Tabel Promosi Penjualan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019.....	65
Tabel 4.5 Tabel Saluran Distribusi Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019.....	67
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas.....	68
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas.....	69
Tabel 4.8 Hasil Uji Autokorelasi	70
Tabel 4.9 Hasil Uji Linearitas.....	71
Tabel 4.10 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	72
Tabel 4.11 Hasil Uji Statistik t (t – test).....	73
Tabel 4.12 Hasil Uji Statistik F.....	75
Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>).....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	56
Gambar 4.2 Uji Heterokedastisitas.....	70

ABSTRAK

SRI ASTUTI, Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar terhadap Pendapatan (Studi Empiris pada PT PLN Persero ULP Mariana) (Dibawah Bimbingan Ibu Lili Syafitri, SE, MSi. Ak. CA dan Bapak Rifani Akbar .S, SE. MM. M.Ak. CA)

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan karena dari penjualan, perusahaan akan memperoleh pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya operasi perusahaan dan juga dapat menghasilkan suatu pengembalian investasi yang cukup bagi perusahaan. Inilah yang mendasari alasan mengapa kegiatan penjualan ini perlu dikendalikan. Penelitian ini membahas penjualan energi listrik pascabayar terhadap pendapatan. Listrik pascabayar sama halnya dengan penjualan kredit.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penjualan energi listrik pascabayar secara parsial dan simultan terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana. Penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data skunder. Teknik Pengumpulan data adalah teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linier berganda.

Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Harga (X_1), Kualitas Produk (X_2), Promosi (X_3), Saluran Distribusi (X_4), dan Pendapatan (Y). Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa secara parsial hanya variabel kualitas produk yang berpengaruh terhadap pendapatan sedangkan variabel lainnya tidak berpengaruh. Tetapi secara simultan seluruh variabel lainnya berpengaruh terhadap pendapatan.

Sehubungan dengan hal tersebut maka penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat membantu perusahaan untuk menganalisa faktor lain yang dapat meningkatkan tingkat pendapatan perusahaan.

Kata Kunci: Listrik Pascabayar, Harga, Kualitas Produk, Promosi, Saluran distribusi, Pendapatan.

ABSTRACT

SRI ASTUTI, The Effect of Postpaid Electric Energy Sales on Income (Empirical Study at PT PLN Persero ULP Mariana) (Supervised by Mrs. Lili Syafitri, SE, MSi. Ak. CA and Mr. Rifani Akbar .S, SE. MM. M.Ak. CA)

Sales is a very important activity in the company because from sales, the company will get revenue which is used to cover the company's operating costs and can also generate a sufficient return on investment for the company. This is the underlying reason why this sales activity needs to be controlled. This study discusses the sale of postpaid electrical energy to income. Postpaid electricity is the same as credit sales.

The purpose of this study is to determine the sale of postpaid electrical energy partially and simultaneously to the income at PT PLN (Persero) ULP Mariana. Sampling in this study was carried out using purposive sampling method. The data source in this research is using secondary data. Data collection techniques are interview and documentation techniques. The analysis technique used in this research is quantitative analysis using multiple linear regression analysis

The variables used in this study are Price (X1), Product Quality (X2), Promotion (X3), Distribution Channels (X4), and Income (Y). The results of this study show that partially only product quality variables have an effect on income, while other variables have no effect. But simultaneously all other variables have an effect on income.

In connection with this, the authors hope the results of this study can help companies to analyze other factors that can increase the level of company income.

Keywords: Postpaid Electricity, Price, Product Quality, Promotion, Distribution Channels, Income.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Sri Astuti, dilahirkan di Palembang pada tanggal 24 April 1997 dari pasangan Bapak M Ramadhan dan Ibu Rukiah, anak ke 6 (enam) dari 6 (enam) bersaudara.

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2008 di SD Negeri 214 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2012 di SMP Negeri 8 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2015 di SMA PUSRI Palembang. Pada tahun 2016 melanjutkan ke Universitas Tridinanti Palembang pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi.

Palembang, Oktober 2020

SA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan sebuah organisasi modern yang memiliki aktivitas proses produksi barang atau jasa untuk mencapai tujuannya, baik perusahaan dagang (*merchandising*), perusahaan jasa (*service*) dan perusahaan manufaktur (*manufacturing*).

Menurut Swastha dan Sukotjo (2012:12) Perusahaan merupakan suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara menguntungkan.

Pada umumnya, Tujuan perusahaan adalah mencapai laba yang sebesar-besarnya atau mencapai laba maksimal mengandung konsep bahwa perusahaan harus melakukan kegiatannya secara efektif dan efisien. Efektif berkaitan dengan tujuan yang hendak di capai, sedangkan efisien berkenaan dengan biaya yang seminimal mungkin untuk mencapai tujuan tersebut (Martono dan Harjito, 2013:52)

Dalam mencapai tujuan tersebut, maka setiap perusahaan sangat memerlukan berbagai strategi dan kebijakan yang efektif dan efisien, sehingga dapat menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Di era globalisasi saat ini, perkembangan dunia usaha telah mengalami pertumbuhan sangat pesat. Menurut Tony Wijaya (2011:16) definisi jasa adalah barang yang tidak terlihat yang di beli atau di jual di pasar melalui transaksi pertukaran yang saling memuaskan.

Berdasarkan dari pengertian jasa di atas maka dapat disimpulkan bahwa jasa merupakan suatu hal yang tidak berwujud namun dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Perusahaan jasa merupakan salah satu perusahaan yang perkembangannya sangat pesat, karena disebabkan oleh besarnya jumlah penduduk sehingga kebutuhan akan perusahaan jasa juga semakin besar dalam menjalankan kegiatan sehari-hari dan juga merupakan perusahaan yang mempunyai kegiatan utama memberikan pelayanan, kemudahan dan kenyamanan kepada masyarakat untuk memperlancar aktivitas produksi maupun konsumsi. Hal tersebut tentunya dapat mendorong perusahaan berupaya untuk meningkatkan produktivitas usahanya dan dapat memberikan kontribusi demi tercapainya tujuan pembangunan nasional. Sebagaimana diketahui bahwa pada dasarnya suatu perusahaan jasa menjalankan usahanya melalui transaksi penjualan jasa setiap hari, yang nantinya penjualan jasa tersebut dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

Menurut Moekijat (2016:288) penjualan merupakan suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan mencari petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang tawarkan serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua pihak.

Penjualan yang lancar dapat menyebabkan lancarnya arus kas masuk untuk perusahaan, dan begitupun sebaliknya jika melakukan penjualan tidak mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, maka akan berdampak terhadap arus kas masuk dalam perusahaan. Tujuan dari suatu bisnis adalah menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Terciptanya kepuasan pelanggan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelanggannya menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik bagi pembelian uang dan

terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut-kemulut (*word of mount*) yang menggantungkan bagi perusahaan

Robert (2015:8), menjelaskan pengendalian manajemen adalah proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk menimplementasikan strategi organisasi. Penjualan merupakan komponen utama sekaligus ujung tombak perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencari laba yang optimal, yang bertujuan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara berkesinambungan.

Untuk menilai realisasi kerja perusahaan dengan membandingkan antara rencana dengan realisasi dapat juga diketahui faktor-faktor yang menyebabkan selisih dengan realisasi penjualan terhadap rencana yang telah ditetapkan. Anggaran penjualan merupakan faktor yang paling penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan dan menunjang kegiatan penjualan dari tahun ke tahun dengan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan oleh perusahaan.

Perusahaan jasa umumnya melakukan penjualan dengan dua cara, yaitu transaksi penjualan secara tunai (*cash*) dan transaksi penjualan secara kredit. Penjualan yang di lakukan secara tunai tidak menyebabkan permasalahan yang signifikan karena saat suatu perusahaan menjual jasa kepada pelanggannya, pelanggan tersebut langsung membayarnya secara tunai sedangkan penjualan yang dilakukan secara kredit dapat mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan resiko pembayaran piutang bagi perusahaan.

Pada praktiknya, perusahaan banyak melakukan penjualan secara kredit dalam pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat. Menurut Pulungan, dkk (2012:145) piutang usaha merupakan piutang yang berasal dari penjualan secara kredit. Oleh sebab itu, diperlukan perencanaan yang tepat khususnya mengenai piutang usaha karena dapat memberikan dampak terhadap kondisi keuangan perusahaan. Akun pada piutang usaha dalam perusahaan perusahaan adalah suatu proses penting, sebab dapat menunjukkan bagian dari unsur harta yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Piutang usaha di nilai penting karena salah satu komponen dalam laporan posisi keuangan, sehingga ketelitian dalam pengelolaan piutang usaha sangat mempunyai pengaruh terhadap kewajaran penilainnya dalam laporan keuangan perusahaan.

Piutang usaha juga merupakan salah satu bagian penting yang selalu berputar dalam rantai perputaran modal kerja, terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual sehingga kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha sangatlah penting. Kebijakan penjualan secara kredit diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, akan tetapi juga dapat menimbulkan resiko tertundanya pembayaran piutang yang berdampak pada pendapat perusahaan. Pengendalian terhadap piutang dapat membantu perusahaan dalam pengelolaan piutang memastikan semua piutang dapat tertagih atas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Demikian sebaliknya, pengendalian piutang yang kurang efektif dapat menyebabkan piutang tidak dapat tertagih yang diakibatkan penunggakan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan atau pelanggan tidak sanggup membayar piutangnya. Timbul piutang tidak tertagih berdampak pada

menurunnya likuiditas kas dan setara kas untuk kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang, dan juga tentunya mempengaruhi pendapatan pada perusahaan.

Definisi pendapatan menurut PSAK No. 23 Paragraf 7(2015) adalah arus kas bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal dalam waktu satu periode jika arus tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Pendapatan merupakan indikator untuk pembentukan laba, diukur secara wajar sesuai prinsip pengakuan pendapatan untuk diterapkan guna mengukur pendapatan yang diterima sebenarnya oleh perusahaan.

Perusahaan Listrik Negara atau PLN (Persero) merupakan salah satu perusahaan jasa Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa energi listrik. Listrik sebagai sumber kehidupan masyarakat, mempunyai fungsi sebagai penerangan dan energi dalam mengembangkan segala bentuk usaha dan aktivitas sehari-hari. Karena nya listrik merupakan suatu energi yang berperan penting, dimana listrik adalah satu-satunya energi yang mampu menjalankan segala bentuk aktivitas operasional dalam pengendalian sarana komunikasi, informasi dikantor, perusahaan pendidikan maupun kegiatan rumah tangga. Di zaman modern ini, listrik merupakan

kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia sehingga menyebabkan manusia beranggapan bahwa zaman modern ini adalah zaman serba listrik ketergantungan manusia akan listrik terjadi karena energi sangat fleksibel. Dalam menjalankan kewajibannya PT PLN (Persero) dibantu oleh banyak cabang salah satunya adalah PT PLN (Persero) ULP Mariana.

PT PLN (Persero) melakukan penjualan tenaga listrik dengan dua cara, yaitu dengan menjual listrik kepada pelanggan melalui sistem Prabayar dan sistem Pascabayar. Sistem prabayar terhadap penjualan listrik memang sedang digencarkan, namun sistem penjualan listrik dengan cara pascabayar masih mendominasi sebagian besar penjualan listrik di Indonesia. Penjualan listrik dengan sistem pascabayar sama seperti halnya penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik minat pelanggan baru perusahaan. Penjualan listrik dengan sistem Pascabayar tentu akan menimbulkan hak penagihan atas piutang pemakaian listrik.

Perusahaan mempunyai hak atas penagihan kepada pelanggan untuk memenuhi kewajibannya sehubungan dengan telah digunakannya energi listrik. Selain itu pengumpulan piutang sering tidak tepat waktu, sebab adanya keterlambatan pembayaran, tidak dibayarkan seluruh tagihan atau piutang yang tidak dapat terlunasi saat jatuh tempo oleh pelanggan sehingga menyebabkan adanya piutang usaha tak tertagih. Pada dasarnya piutang usaha tersebut sangat memerlukan suatu pengelolaan dan analisis yang tepat, karena berkaitan dengan tingkat likuiditas dan dalam laporan posisi keuangan perusahaan sehingga mampu

menghasilkan informasi mengenai piutang usaha yang akurat relevan sebagai pengambilan keputusan bagi pihak manajemen atau pemimpin perusahaan dimasa yang akan datang dapat menjaga aset terutama pada piutang usaha perusahaan.

Penelitian ini bukan merupakan penelitian satu-satunya pernah dilakukan, sebelumnya ada beberapa penelitian yang mengkaji tentang pengaruh penjualan terhadap pendapatan. Peneliti mengambil tiga penelitian yang terdahulu sebagai penelitian yang relevan. Penelitian pertama adalah penelitian dari (Murni Setyana 2013) yang berjudul Pengaruh Modal dan Hasil Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan pada Home Industry Carica di Kec Kejajar Kabupaten Wonosobo. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dari modal dan hasil penjualan terhadap tingkat pendapatan. Penelitian kedua adalah penelitian dari (Putu Crisdandi 2015) yang berjudul Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Cengkeh di ds.Tirta Sari pada Tahun 2014. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa biaya pemeliharaan dan harga jual berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan dan biaya pemeliharaan dan harga jual juga berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan petani cengkeh di ds. Tirta Sari pada tahun 2014. Penelitian ketiga adalah penelitian dari (Maryati 2016) yang berjudul Pengaruh Penjualan Suku Cadang Alat Berat Terhadap Peningkatan Pendapatan pada PT Traktor Nusantara cabang Makassar. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa penjualan tunai suku cadang alat berat berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan pada PT Traktor Nusantara cabang Makassar.

Dari ke tiga penelitian terdahulu yang tercantum di atas terdapat perbedaan dan persamaan terhadap penelitian yang di lakukan saat ini yaitu Sama-sama membahas mengenai pengaruh penjualan terhadap pendapatan perusahaan tetapi berbeda objek penelitiannya. Oleh karena itu berdasarkan penjelasan dan penelitian terdahulu yang peneliti paparkan, maka penelitian yang berjudul Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan (Studi Empiris pada PT PLN Persero ULP Mariana belum pernah dilakukan.

Tabel 1.1
PT. PLN (Persero) ULP Mariana
Jumlah Penjualan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019

Bulan	Penjualan Listrik Pascabayar (Kwh)		
	2017	2018	2019
Januari	12.234.241	10.630.139	12.098.206
Februari	9.888.498	10.368.653	11.199.764
Maret	12.065.913	11.816.653	12.138.734
April	10.927.850	11.793.098	11.851.809
Mei	12.361.661	12.339.307	12.684.503
Juni	11.270.176	10.790.370	10.088.858
Juli	11.611.507	12.826.850	12.934.546
Agustus	12.760.214	12.214.306	12.645.383
September	12.133.051	13.535.141	12.394.622
Oktober	12.127.143	13.535.141	12.713.299
November	11.946.574	12.610.511	11.140.757
Desember	11.039.660	13.517.921	11.903.658
Total	140.366.488	145.978.090	143.794.139

Sumber: PT. PLN (Persero) ULP Mariana

Tabel 1.2
PT. PLN (Persero) ULP Mariana
Jumlah Pendapatan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017-2019

Bulan	Pendapatan PT. PLN (Persero) ULP Mariana					
	2017		2018		2019	
Januari	Rp	12.450.447.573	Rp	11.389.503.857	Rp	13.270.757.979
Februari	Rp	10.101.204.308	Rp	11.258.716.876	Rp	12.324.981.284
Maret	Rp	12.845.897.238	Rp	12.883.745.373	Rp	13.340.383.733
April	Rp	11.692.306.662	Rp	12.873.301.755	Rp	13.050.989.578
Mei	Rp	13.732.799.385	Rp	13.572.451.548	Rp	13.860.183.475
Juni	Rp	12.538.475.380	Rp	11.773.206.683	Rp	11.012.225.099
Juli	Rp	12.737.648.979	Rp	14.089.552.345	Rp	14.280.486.242
Agustus	Rp	13.872.673.214	Rp	13.659.139.567	Rp	13.908.149.548
September	Rp	13.343.324.701	Rp	13.432.578.523	Rp	13.632.042.875
Oktober	Rp	13.257.540.200	Rp	14.921.053.348	Rp	13.925.887.769
November	Rp	12.962.267.046	Rp	13.897.267.641	Rp	12.194.351.936
Desember	Rp	11.719.755.759	Rp	14.820.649.004	Rp	13.151.397.115
Total	Rp	151.254.340.445	Rp	158.571.166.520	Rp	157.951.836.633

Sumber: PT. PLN (Persero) ULP Mariana

Tabel 1.1 dan 1.2 menunjukkan jumlah penjualan dan pendapatan energi listrik pascabayar terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana, dari tahun 2017-2019. Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah penjualan dan jumlah pendapatan mengalami naik turun di beberapa tahun. Hal ini perlu diketahui penyebab terjadinya kondisi naik turun pendapatan tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, penulis tertarik untuk memilih judul **“Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan (Studi Empiris pada PT PLN Persero ULP Mariana)”**.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan sebelumnya yang menjadi permasalahan adalah :

1. Apakah terdapat pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara parsial terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana?
2. Apakah terdapat pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara Simultan terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara parsial terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana?

2. Untuk mengetahui pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara simultan terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Mariana?

1.4 Manfaat Penelitian

Selain tujuan, penelitian ini juga memiliki manfaat penelitian, antara lain:

1. Manfaat Akademis
 - a. Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat teoritis yaitu memperkaya ilmu Akuntansi khususnya mata kuliah Akuntansi Biaya
 - b. Sebagai masukan empiris untuk perkembangan Ilmu Akuntansi khususnya kajian Akuntansi Biaya yang berkaitan dengan penjualan
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi manajemen, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan sebagai kontribusi bagi manajemen PT PLN (Persero) ULP Mariana.
 - b. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk memperdalam pengetahuan penulis dibidang penjualan.
 - c. Bagi penelitian selanjutnya, semoga bermanfaat semoga bermanfaat dalam menambah wawasan pengembangan penelitian lebih lanjut tentang penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asri, Marwan, dkk. 2014. *Marketing*, Edisi Pertama. Penerbit UPP-AMP YKPN: Yogyakarta
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. PT Raja GrafindoPersada: Depok
- Agus, Harjito dan Martono. 2013. *Manajemen Keuangan. Edisi kedua*, Ekonisia: Yogyakarta
- Crisdandi, Putu. 2015. *Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Cengkeh di ds. Tirta Sari pada Tahun 2014*. Skripsi. Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja
- Dharmaesta, Basu Swastha. 2014. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi. CVAlfabeta: Bandung
- Dhamaesta dan Irawan. 2016. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 15, Person Education. Inc.
- Damayanti, Nia. 2016. *Analisis Faktor - faktor Penyebab Tidak Tercapainya Target Penjualan Energi Listrik pada PT. PLN (Persero) WS2JB Area Palembang*. Skripsi. Universitas Muhamadiyah Palembang
- Evan. 2010. *Analisis Faktor-faktor penyebab Tidak Tercapainya Target Pelanggan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Gas Bumi pada PT PGN (Persero) Tbk SBUL JBB Area Palembang*. Skripsi. Universitas Muhamadiyah Palembang
- Martini, Dwi, dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat: Jakarta
- Edizal, 2013, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Penerbit: CV. Putra Penuntun: Palembang.

- Ely. 2014. *Analisis Pengelolaan Penjualan Energi Listrik Pascabayar dan Prabayar pada Bright PLN Batam*. Jurnal. Polibatam
- Evan. 2010. *Analisis Faktor-faktor penyebab Tidak Tercapainya Target Pelanggan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Gas Bumi pada PT PGN(Persero) Tbk SBUL JBB Area Palembang*. Skripsi. Universitas Muhamadiyah Palembang
- Fakultas Ekonomi, 2014, *Pedoman Penulisan skripsi dan Laporan Akhir*, Cetakan 5, Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti: Palembang.
- Ferawati, Febri dan Fauzan. 2019. *Pengaruh Penggunaan Listrik Pascabayar dan Tingkat Penjualan Terhadap Piutang Usaha pada PT PLN (Persero) Rayon Tanjung Batu*. Skripsi. Universitas Karimun
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Universitas Diponegoro: Semarang
- Hans, Kartikahadi, dkk. 2012. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS*. Salemba Empat: Jakarta
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2015. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*
- Ikatan Akuntansi Indoneisa. 2019. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. Ikatan AKuntansi Indonesia: Jakarta
- Kartikaningdyah, Ely. 2014. *Analisis Pengelolaan Penjualan Energi Listrik Pascabayar dan Prabayar pada Bright PLN Batam*. Tugas Akhir. Poltenik Negeri Batam
- Kotler, Keller, dkk.2016. *Marketing Manajemen*, Edisi 15, Person Education. Inc
- Lauda, Kenny. Seto dan Adi. 2015. *Pengaruh Penjualan Sisa Hasil Produksi Terhadap Pendapatan di PT Dyanacast Indonesia*. Jurnal. Polteknik Negeri Batam

- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Ghalia: Bogor
- Maryati. 2016. *Pengaruh Penjualan Suku Cadang Alat Berat Terhadap Peningkatan Pendapatan pada PT Traktor Nusantara Cabang Makassar*. Skripsi. Universitas Negeri Makassar
- Moekijat. 2016. *Perencanaan Sumber Daya Manusia*. Mandar Maju: Bandung
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta
- Nurdin, Sofyan. 2012. *Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Pengumpul Ayam Potong*. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Panpahan, Efendi. 2013. *Volume Penjualan*. PT Bina Intitama Sejahtera: Jakarta.
- Pulungan, dkk. 2012. *Esiklopedia Pendidikan*. Mandar Mundur: Bandung
- Robert, dkk. 2015. *Manajemen Controller System*, Edisi 11. Salemba Empat
- Septiyani, Sulis. 2019. *Analisis Akuntansi Piutang Usaha atas Penjualan Listrik Pascabayar pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur*. Skripsi. STIESIA Surabaya
- Setyana, Murni. 2013. *Pengaruh Modal dan Hasil Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan pada Home Industry Carica di Kec Kejajar Kabupaten Wonosobo*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Purworejo.
- Siregar, Sofyan. 2010. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian*. PT Rajagrafindo Persada: Jakarta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. CV alfabeta: Bandung.
- Sumarni, Murti. 2011. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)* Alfabeta: Bandung

Sulaksono, Seto dan Kenny Lauda. 2015. *Pengaruh Penjualan Sisa Hasil Produksi Terhadap Pendapatan di PT Dyanacast Indonesia*. Jurnal. Polibatam

Susanto, Ferawati Febri, dan Fauzan Haqiqi. 2019. *Pengaruh Penggunaan Listrik Pascabayar dan Tingkat Penjualan Terhadap Piutang Usaha pada PT PLN*. Jurnal. Unviersitas Karimun Riau.

Swastha, Basu dan Irawan. 2018. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty: Yogyakarta

Weygandi,kimmel and Kieso.2013. *Financial Acconunting*, IFRS Edition, Hoboken: Jhon wiley and Sons.Inc.

Wijaya, Tony. 2011. *Manajemen Kualitas Jasa*, cetakan ke-1, Penerbit: PT Indeks: Jakarta.

Yuliansyah, Dicky, Dkk. 2015. *Pengaruh kualitas produk, Harga dan Promosi terhadap Pendapatan Rumah Makan Seafood HDL 293*. Jurnal. Bandung

Dokumen

Laporan Penjualan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2017- 2019 PT PLN (Persero) ULP Mariana

Internet

www.google scholar.com

<https://www.seputarpengertian.co.id/2017/11/pengertian-perusahaan-menurut-para-ahli.html> . Diakses 12-6-2020

<https://text-id.123dok.com/document/6zkwjr8ez-indikator-indikator-penjualan-volume-penjualan.html>. Diakses 01-6-2020

<https://www.hestanto.web.id/pengertian-pendapatan/>. Diakses 5-7-2020

<https://dconsultingbusinessconsultant.com/pendapatan-menurut-psak-no-23/#:~:text=Definisi%20pendapatan%20menurut%20PSAK%20no,berasal%20dari%20kontribusi%20penanam%20modal>. Diakses 5-7-2020