

**PENGARUH PENJUALAN ENERGI LISTRIK PASCABAYAR  
TERHADAP PENDAPATAN PADA PT PLN PERSERO  
ULP INDRALAYA**

**SKRIPSI**

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



**Disusun Oleh :**

**MEYOLA**

**1701120539**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG**

**2021**



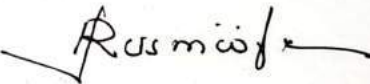
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI  
PALEMBANG

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : MEYOLA  
Nomor Pokok : 1701120539  
Jurusan : Akuntansi  
Jenjang Pendidikan : Strata 1  
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan  
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) ULP Indralaya

Penguji Laporan Akhir :

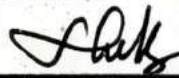
Tanggal 4 Oktober 2021 Pembimbing I :



Rusmida Jun Hutabarat, SE, MSI Ak

NIDN. 0230066801

Tanggal 5 Oktober 2021 Pembimbing II :



Shelly Farida Tobing, SE, MSI Ak

NIDN. 0205026301



Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Tanggal 9 Oktober 2021

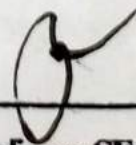


Dr. Msy. Mikal, SE, MSI, Ak, CA, CSRS

NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi

Tanggal 9 Oktober 2021



Mety Zuliyana, SE, MSI, Ak, CA

NIDN. 0205056701

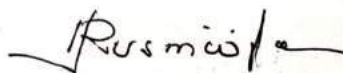
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI  
PALEMBANG

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : MEYOLA  
Nomor Pokok : 1701120539  
Jurusan : Akuntansi  
Jenjang Pendidikan : Strata 1  
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan  
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) ULP Indralaya

Penguji Laporan Akhir :

Tanggal 4 Oktober 2021 Ketua Penguji :



Rusmida Jun Hutabarat, SE, M.Si, Ak.

NIDN. 0230066801

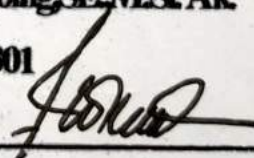
Tanggal 5 Oktober 2021 Penguji I :



Shelly Farida Tobing, SE, M.Si, Ak.

NIDN. 0205026301

Tanggal 9 Oktober 2021 Penguji II :



Kusminaini Amin, SEMM


NIDN. 0222086301

300/PS/DFE/21

Mengetahui :

Dean Fakultas Ekonomi

Tanggal 9 Oktober 2021

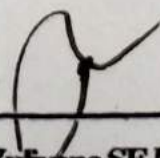


Dr. Misy Mikiel, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS

NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi

Tanggal 9 Oktober 2021



Mety Zulfyana, SE, M.Si, Ak, CA

NIDN. 0205056701



## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Meyola

NPM : 1701120539

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

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

Palembang, September 2021



Meyola

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- ◆ **Ada salah satu takdir yang bisa dirubah dengan kerja keras, maka berkerja keraslah hingga takdir mengalah akan kerja kerasmu.**
- ◆ **Jangan berhenti teruslah bangkit masih ada kemungkinan apa yang kamu inginkan akan terjadi.**
- ◆ **Ketika kamu menaruh harapan kepada allah SWT kamu tidak akan dikecewakan yakin dan percayalah.**

**Skripsi ini saya persembahkan sebagai tanda terimakasih untuk:**

- 1. Allah SWT yang telah memberikan segala rahmatnya dan memberkahi setiap jalan yang ku lewati.**
- 2. Kedua Orang Tuaku yang selalu memberikan semangat dan selalu mendoakanku disetiap langkahku (Mr. Zubir & Ny. Widiani)**
- 3. Abangku (Meiyoda) dan Adikku (Melta Febioni)**
- 4. Pasanganku yang selalu membantu di tanah rantau (M. Iqbal Febriansyah)**
- 5. Sahabatku**
- 6. Teman - Teman sekantor PT PLN (Persero) ULP Indralaya**
- 7. Teman-Teman Akuntansi Angkatan 2017**
- 8. Almamater Kebanggaanku**

## KATA PENGANTAR

Dengan segenap puji syukur kepada Allah SWT, yang twlah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “PENGARUH PENJUALAN ENERGI LISTRIK PASCABAYAR PADA PT. PLN (PERSERO) ULP INDRALAYA”

Dalam proses penyusunan skripsi ini banyak sekali hal yang telah diberikan kepada penulis baik bantuan secara moril maupun materil. Untuk itu pada kesempatan ini, izinkan penulis untuk menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Ibu Dr. Hj. Nyimas Manisah, MP selaku Rektor Universitas Tridianti Palembang
2. Ibu Dr.Masayu Mikial,S.E.,M.Si.Ak.CA.,CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang
3. Ibu Mety Zuliyana,SE.M.Si.Ak.CA selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang
4. Ibu Rusmida Jun Hutabarat,SE.,Ak.,M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama
5. Ibu Shelly Farida Tobing,S.E.,Ak.,MSi selaku Dosen Pembimbing Kedua
6. Seluruh Pimpinan Staff dan Pengajar serta Karyawan pada Fakultas Ekonomi Tridianti Palembang
7. Bapak Rinaldo Jaya Sitorus selaku Manajer PT. PLN (persero) ULP INDRALAYA
8. Bapak dan Ibu segenap Karyawan PT. PLN (persero) ULP INDRALAYA
9. Kedua Orang Tua Serta Kakak dan Adik yang telah memberikan doa dan semangat
10. Sahabat - sahabat se-almamater

Semoga semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak terlepas dari segala kekurangan dan masih jauh dari sempurna.`

## DAFTAR ISI

	Halaman
COVER .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT .....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Kajian Teoritis.....	9
2.1.1. Penjualan .....	9
2.1.1.1. Pengertian Penjualan.....	9
2.1.1.2. Tujuan Penjualan.....	10
2.1.1.3. Jenis - Jenis Penjualan.....	11
2.1.1.3.1. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Kredit.....	11
2.1.1.3.2. Keunggulan dan Kelemahan Penjualan Kredit.....	12
2.1.1.4. Tahap - Tahap Penjualan.....	13
2.1.1.5. Cara - Cara Penjualan.....	14
2.1.1.6. Pengaruh Usaha Perusahaan dan Saingan Terhadap Volume Penjualan .....	15
2.1.1.7. Volume Penjualan.....	16
2.1.1.7.1. Pengertian Volume Penjualan (Sales Volume).....	16



2.1.1.8. Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan.....	16
2.1.1.9. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	16
2.1.2. Target Penjualan .....	17
2.1.2.1. Pengertian Target Penjualan.....	17
2.1.2.2. Tujuan Target Penjualan.....	17
2.1.3. Pendapatan .....	18
2.1.3.1. Pengertian Pendapatan.....	18
2.1.3.2. Jenis - Jenis Pendapatan.....	18
2.1.3.2.1. Pendapatan Operasi.....	18
2.1.3.2.2. Pendapatan Non Operasi.....	19
2.1.3.3. Sumber Pendapatan.....	19
2.1.4. Tujuan Pengakuan Pendapatan .....	20
2.1.4.1. Pengertian Pengakuan Pendapatan.....	20
2.1.4.2. Metode Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Perusahaan Jasa.....	21
2.2. Penelitian Lain yang Relevan.....	21
2.3. Kerangka Berfikir.....	23
2.4. Hipotesis.....	24
2.4.1. Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan.....	24
<b>BAB III. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	25
3.2. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.2.1. Sumber Data .....	25
3.2.2. Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.3. Populasi, Sampel dan Sampling.....	27
3.3.1. Populasi .....	27
3.3.2. Sampel.....	27
3.3.3. Sampling .....	27
3.4. Rancangan Penelitian.....	29
3.5. Variabel dan Definisi Operasional.....	29
3.6. Instrumen Penelitian.....	31
3.7. Teknik Analisis.....	31
3.7.1. Uji Asumsi Klasik .....	32
3.7.1.1. Uji Normalitas .....	32

3.7.1.2 Uji Multikolinearitas .....	33
3.7.1.3 Uji Heterokedastisitas .....	33
3.7.1.4 Uji Autokorelasi .....	34
3.7.2. Analisis Regresi Linear Sederhana.....	35
3.7.3. Uji Hipotesis.....	35
3.7.3.1. Uji Statistik t (t-test).....	35
3.7.3.2. Uji Koefisien Determinasi ( Adjusted R <sup>2</sup> ).....	36
BAB IV. PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	38
4.1. Hasil Penelitian.....	38
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan PT PLN (Persero) .....	38
4.1.2. Visi&Misi, Motto, dan Maksud dan Tujuan.....	39
4.1.2.1. Visi PT. PLN (Persero) .....	39
4.1.2.2. Misi PT. PLN (Persero) .....	39
4.1.2.3. Motto PT. PLN (Persero).....	39
4.1.2.4 Maksud dan Tujuan PT. PLN (Persero) .....	39
4.1.2.5. Budaya dan Nilai Perusahaan .....	40
4.1.3. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	41
4.1.3.1. Fungsi yang Terkait pada PT. PLN (Persero).....	41
4.1.4. Deskripsi Variabel.....	44
4.1.4.1. Variable Pendapatan (Y).....	44
4.1.4.2. Variable Penjualan (X).....	46
4.1.5. Statistik Deskriptif.....	48
4.1.6. Uji Asumsi Klasik.....	49
4.1.6.1. Uji Normalitas.....	49
4.1.6.2. Uji Multikolonearitas.....	50
4.1.6.3. Uji Heterokedastisitas.....	50
4.1.6.4. Uji Autokorelasi.....	52
4.1.7. Uji Regresi Linear Sederhana.....	53
4.1.8. Uji Hipotesis.....	54
4.1.8.1. Uji t (t-test).....	54
4.1.9.3. Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R).....	54
4.2. Pembahasan.....	55
4.2.1. Pengaruh Penjualan Energi Listrik terhadap Pendapatan.....	55

BAB V.KESIMPULAN DAN SARAN .....	56
5.1. Kesimpulan.....	56
5.2. Saran.....	57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1. Kerangka Berfikir.....	23
4.1. Struktur Organisasi PT PLN (Persero) ULP Indralaya.....	41

## DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1. Laporan Penjualan .....	5
1.2. Laporan Pendapatan.....	6
2.1. Penelitian Lain Yang Relevan.....	22
3.1. Variabel dan Definisi Operasional .....	30
4.1. Laporan Pendapatan.....	45
4.2. Laporan Penjualan.....	47
4.3. Hasil Statistik Deskriptif.....	48
4.4. Hasil Normalitas.....	49
4.5. Hasil Multikolinearitas.....	50
4.6. Hasil Heterokedastisitas.....	51
4.7. Hasil Autokorelasi.....	52
4.8. Hasil Regresi Linear Sederhana.....	53
4.9. Hasil Uji t (t-test).....	54
4.10. Hasil Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R <sup>2</sup> ).....	54

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Meyola, dilahirkan di Bangka Belitung pada tanggal 28 Maret 1998 dari pasangan Bapak Zubir dan Ibu Widiani, anak kedua dari tiga bersaudara. Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2010 di SD Negeri 22 Kace, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2013 di MTS Negeri Pangkal Pinang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2016 di SMK Negeri 1 Pangkal Pinang. Pada Tahun 2017 melanjutkan ke Universitas Tridinanti Palembang pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi.



## **ABSTRAK**

**MEYOLA, PENGARUH PENJUALAN ENERGI LISTRIK PASCABAYAR TERHADAP PENDAPATAN PT PLN (PERSERO) ULP INDRALAYA PERIODE 2019-2020 (Dibawah bimbingan Ibu Rusmida Jun Hutabarat,SE.,Ak.,M.Si dan Ibu Shelly Farida Tobing,S.E.,Ak.,MSi).**

PT. PLN (Persero) ULP Indralaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa energi listrik. Dimana PLN melakukan konversi energi listrik dengan menyaluri aliran listrik ke seluruh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan kehidupan masyarakat. PT PLN (Persero) ULP Indralaya melakukan penjualan energi listrik dengan dua cara yaitu dengan sistem pascabayar dan sistem prabayar. Dimana sistem pascabayar lebih mendominasi sebagian besar penjualan energi listrik di Indonesia. Maka peneliti membahas mengenai penjualan energi listrik pascabayar.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penjualan energi listrik pascabayar secara simultan dan parsial terhadap pendapatan PT PLN (Persero) ULP Indralaya. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penjualan (X) dan Pendapatan (Y). Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa secara uji T variabel Penjualan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

Sehubungan hal tersebut penelitian diharapkan dapat membantu PT PLN (Persero) ULP Indralaya untuk menganalisa faktor yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

**Kata Kunci : Penjualan dan Pendapatan.**

## ABSTRACT

**MEYOLA, THE EFFECT OF POST-PAID ELECTRICITY SALES ON INCOME OF PT PLN (PERSERO) ULP INDRALAYA FOR THE 2019-2020 PERIOD (Under the guidance of Mrs. Rusmida Jun Hutabarat, SE., Ak., M.Si and Mrs. Shelly Farida Tobing, S.E., Ak., MSi).**

PT. PLN (Persero) ULP Indralaya is a company engaged in electrical energy services. Where PLN converts electrical energy by channeling electricity to the entire community to meet the needs of people's lives. PT PLN (Persero) ULP Indralaya sells electrical energy in two ways, namely with a postpaid system and a prepaid system. Where the postpaid system dominates most of the sales of electrical energy in Indonesia. So the researchers discussed the sale of postpaid electrical energy.

The purpose of this study was to determine the sale of postpaid electricity simultaneously and partially to the income of PT PLN (Perseo) ULP Indralaya. The variables used in this study are Sales (X) and Revenue (Y). The results of this study can be seen that the T test of the Sales variable affects the company's income.

In this regard, the research hopes to help PT PLN (Persero) ULP Indralaya to analyze the factors that can increase the company's income.

**Keywords: Sales and Revenue**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perubahan di era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif menuntut setiap perusahaan untuk selalu siap terhadap perubahan serta terus melakukan inovasi agar eksistensi perusahaan tersebut tidak tergantikan dengan perusahaan - perusahaan baru yang memiliki bidang usaha yang sama. Hal ini berlaku untuk segala bidang usaha baik perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang pengelolaan barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi, perusahaan dagang yang fokus untuk menjual suatu produk namun tidak memproduksi sendiri barang yang dijualnya, serta perusahaan jasa yang kegiatan utamanya adalah memberikan pelayanan kepada masyarakat dimana perusahaan ini menghasilkan jasa bukan barang atau produk yang kasat mata.

Semakin bertambahnya jumlah pelanggan yang menikmati suatu produk yang dihasilkan suatu perusahaan membuat perusahaan tersebut mendapatkan kepercayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sebagaimana diketahui bahwa pada dasarnya suatu perusahaan menjalankan usahanya melalui transaksi penjualan setiap hari, yang nantinya penjualan tersebut dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

Tujuan dari suatu penjualan 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 ulang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut-kemulut (*word of mouth*) yang menguntungkan bagi perusahaan.

Pada perusahaan jasa umumnya melakukan penjualan dengan dua cara, yaitu transaksi penjualan secara tunai (*cash*) dan transaksi penjualan secara kredit. Pada perusahaan yang dilakukan penelitian pratikan banyak melakukan penjualan secara kredit dalam pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat. 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. 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. Dimana PLN melakukan konversi energi listrik dengan menyaluri aliran listrik ke seluruh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan kehidupan masyarakat, sehingga listrik dianggap sebagai kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia terutama pada zaman modern ini dimana semua aktivitas serba menggunakan listrik. Dalam menjalankan kewajibannya PT PLN (Persero) dibantu oleh banyak cabang salah satunya adalah PT PLN (Persero) ULP Indralaya.

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.

Sistem transaksi penjualan listrik secara kredit yang menggunakan sistem pakai dulu baru bayar. Sehingga menyebabkan selisih penerimaan atas rekening listrik tersebut. Pada jangka waktu pembayaran, pendapatan diestimasikan akan diterima sesuai dengan pemakaian pelanggan pada bulan berjalan, namun di akhir periode pembayaran, jumlah penerimaan tagihan rekening listrik tersebut tidak sesuai dengan estimasi diawal dikarenakan ada beberapa pelanggan yang melakukan keterlambatan pembayaran atau menunggak tagihan rekening listrik tersebut.



Berikut ini adalah data penjualan energi listrik pelanggan yang di terima PT. PLN (Persero) ULP Indralaya untuk priode tahun 2018 sampai dengan 2020.

Tabel 1.1  
PT. PLN (Persero) ULP Indralaya  
Jumlah Penjualan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2018 - 2020

Bulan	Penjualan Listrik Pascabayar (kWh)		
	2018	2019	2020
Januari	20.950.363	20.641.847	22.052.362
Februari	18.850.910	18.575.318	20.656.167
Maret	19.986.767	20.234.875	21.410.436
April	19.202.224	19.089.849	19.399.211
Mei	20.405.528	22.303.142	21.484.910
Juni	17.935.926	19.168.977	19.407.463
Juli	19.639.892	21.810.885	21.678.093
Agustus	19.035.171	21.996.310	21.753.541
September	17.677.303	21.779.654	21.832.856
Oktober	19.844.566	22.942.066	22.556.109
November	20.213.339	22.143.834	22.501.757
Desember	19.755.258	21.775.499	22.391.022
<b>Total</b>	<b>233.499.265</b>	<b>252.464.275</b>	<b>257.125.947</b>

*Sumber: PT. PLN (Persero) ULP Indralaya*

Tabel 1.2  
PT. PLN (Persero) ULP Indralaya  
Jumlah Pendapatan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2018-2020

Bulan	Pendapatan Listrik Pascabayar (Rp)		
	2018	2019	2020
Januari	22.051.434.597	21.735.449.508	23.238.628.210
Februari	19.806.038.315	19.641.893.659	21.805.324.128
Maret	22.131.832.706	21.243.761.749	21.042.909.204
April	22.370.050.305	19.843.330.535	18.814.420.001
Mei	22.499.263.092	23.139.894.488	20.975.710.401
Juni	18.689.498.028	19.911.893.314	18.696.427.337
Juli	19.380.748.571	22.861.242.380	20.998.014.962
Agustus	19.780.715.354	22.968.587.261	20.715.104.440
September	18.407.107.620	23.228.059.802	21.145.460.115
Oktober	20.661.222.649	24.011.236.162	21.872.181.736
November	21.251.882.158	23.174.467.774	21.942.333.187
Desember	20.789.048.223	22.884.234.727	21.791.435.907
<b>Total</b>	<b>247.818.843.636</b>	<b>264.644.053.378</b>	<b>253.037.951.648</b>

*Sumber: PT. PLN (Persero) ULP Indralaya*

Tabel 1.1 dan 1.2 menunjukkan jumlah penjualan dan pendapatan energi listrik pascabayar terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Indralaya, dari tahun 2018 - 2020. 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 PT PLN Persero ULP Indralaya”** .

## **1.2 Rumusan masalah**

Dari latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah peneliti adalah seberapa besar pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara simultan terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Indralaya.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh penjualan Energi Listrik Pascabayar secara simultan terhadap pendapatan pada PT PLN (Persero) ULP Indralaya.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang membutuhkan, yaitu:

1. Manfaat Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat teoritis yaitu memperkaya ilmu Akuntansi khususnya mata kuliah Akuntansi Biaya

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi manajemen, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan sebagai kontribusi bagi manajemen PT PLN (Persero) ULP Indralaya.
- b. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk memperdalam pengetahuan penulis dibidang penjualan.
- c. Bagi penelitian selanjutnya, semoga bermanfaat dalam menambah wawasan pengembangan penelitian lebih lanjut tentang penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agusta, Tsanitya. 2019. **Penagruh harga jual terhadap volume penjualan dan implikasinya terhadap laba bersih**. Jurnal. Universitas Komputer Indonesia
- Astuti, Sri. 2019. **Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan PT. PLN (Persero) ULP Mariana**. Skripsi.Universitas Tridinanti Palembang
- Baidroc, Siregar. 2013. **Akuntansi Manajemen**. Salamba Empat: Jakarta
- Dasihi, Tara Andhari. 2015. **Analisa Pengakuan Pendapatan Atas Rekening Gas Pelanggan Rumah Tangga pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk Business Product Gas Area Palembang Berdasarkan PSAK No.23** Skripsi.Universitas Tridinanti Palembang
- Dharmaesta, Basu Swastha. 2014. **Manajemen Pemasaran Jasa**. Edisi Revisi. CVAlfabeta: Bandung
- Edizal, 2013, **Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi**, Penerbit: CV. Putra
- 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
- Harahap, Sofyan Safri. 2001. **Teori Akuntansi**. PT Raja Grafindo Persada : Jakarta
- Ikatan Akuntansi Indoneisa. 2019. **Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)**. Ikatan AKuntansi Indonesia: Jakarta
- Kieso, Donald E , Weygant, Jerry J dan Tarry D. Wafield. 2007. **Akuntansi Intermidate**. Erlangga : Jakarta
- Kotler, Keller, dkk.2016. **Markering Manajemen**, Edisi 15, Person Education. In
- Kusnadi. 2000. **Akuntansi Keuangan Menengah**.Universitas Brawijaya: Malang
- Marcella, Synthia,dkk. 2019. **Analisa Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan berdasarkan PSAK No.23 pada PT. Pandu Siwi Sentosa**. Jurnal: Palembang
- Marom, Chairul.2002. **Sistem Akuntansi**. PT Gramedia Widiasarana Indonesia
- Mulyadi. 2005 . **Sistem Akuntansi**. Salemba Empat: Jakarta
- Mardi. 2011. **Sistem Informasi Akuntansi**. Ghalia: Bogor

- Martani, Dwi, dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat: Jakarta
- Moekijat. 2016. *Perencanaan Sumber Daya Manusia*. Mandar Maju: Bandung
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta
- Panpahan, Efendi. 2013. *Volume Penjualan*. PT Bina Intitama Sejahtera: Jakarta.
- Siregar, Sofyan. 2010. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian*. PT Rajagrafindo Persada: Jakarta
- Soemarso. 2004. *akuntansi suatu pengantar*. Salemba empat: Jakarta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. CV alfabeta: Bandung.
- Sumarni, Murti .2011. *Pengantar Bisnis*. Liberty: Yogyakarta
- Swastha, Basu dan Irawan. 2018. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty: Yogyakarta
- Umar, Husein. 2003. *Metedologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Cetakan Kelima. PT Raja Grafindo Persada : Jakarta
- Weygandi,kimmel and Kieso.2013. *Financial Acconunting*, IFRS Edition, Hoboken: Jhon wiley and Sons.Inc.

## **Dokumen**

Laporan Penjualan Energi Listrik Pascabayar Tahun 2018- 2020 PT PLN  
(Persero) ULP Indralaya

## **Internet**

<https://117house.blogspot.com/2015/11/economi-education-24html>. Diakses 03-06-2021

<https://text-id.123dok.com/document/6zkwjr8ez-indikator-indikator-penjualan-volume-penjualan.html>. Diakses 18-05-2021