

Analysis of Factors Affecting Electricity Sales at PLN ULP Medan Timur

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Listrik Pada PLN ULP Medan Timur

Morina Sari Simamora ¹⁾; Saparuddin Siregar ²⁾

^{1,2)} *Jurusan Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*
Email: ¹⁾ morinasari16@gmail.com; ²⁾ saparuddin.siregar@uinsu.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [15 Mei 2022]

Revised [28 Mei 2022]

Accepted [6 Juni 2022]

KEYWORDS

Sales, Consumer,
Promotion

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahuinya cara promosi, pasar dan faktor apa saja yang dipengaruhi dalam penjualan PLN ULP Medan Timur, hasil dari penelitian ini ialah faktor penjualan yang mempengaruhi sesuai kebutuhannya pelanggan dalam pemenuhan elektronik, perubahan iklim, perubahan status rumah yang beralih menjadi bisnis dan pembangunan rumah atau bangunan beserta diskon yang diberikan kepada pelanggan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data-data serta wawancara kepada pegawai PLN ULP Medan Timur. Penelitian ini memberikan hasil untuk penilaian mengenai promosi dalam menggunakan waktu yang tepat dan cashback yang didapat pelanggan dengan promosi yang diberikan. PLN ULP Medan Timur menggunakan cara untuk mengenal pelanggan dengan dekat untuk memberikan informasi mengenai promosi dan diskon yang dibutuhkan pelanggan untuk usaha dan industri.

ABSTRACT

This study aims to find out how to promote, market and what factors are influenced in the sale of PLN ULP Medan Timur, the results of this study are sales factors that affect according to customer needs in electronic fulfillment, climate change, changes in the status of houses turning into businesses and development. house or building along with discounts given to customers. This study uses qualitative research by collecting data and interviews with employees of PLN ULP Medan Timur. This study provides results for an assessment of promotions in using the right time and cashback that customers get with the promotions given. PLN ULP Medan Timur uses a way to get to know customers closely to provide information about promotions and discounts that customers need for business and industry.

PENDAHULUAN

Energi merupakan faktor kunci dalam menopang kehidupan dan mendorong pembangunan ekonomi. Tujuan pengembangan energi adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan warga dengan memastikan ketersediaan energi dan meningkatkan kualitas layanannya. Pengembangan sumber daya energi harus memperhatikan kebutuhan keberlanjutan dalam jangka panjang, kebutuhan pasokan energi dalam negeri, potensi ekspor energi, dan keselamatan penduduk dan lingkungan.

Melestarikan sumber daya energi itu penting, jadi penting untuk menggunakan peralatan dan teknologi hemat energi dengan cara yang merupakan bagian dari kebijakan energi nasional yang komprehensif dan terintegrasi. Listrik sebagai komoditas tidak dapat disimpan dalam jumlah besar Listrik harus dibangkitkan dan diproduksi sesegera mungkin dan disalurkan kepada pengguna dalam jumlah dan kualitas yang tepat. Hal ini berbeda dengan bahan bakar yang dapat disimpan dalam tangki selama beberapa waktu dengan tetap menyesuaikan dengan kebutuhan, sehingga penting untuk merencanakan pengembangan kebutuhan listrik dengan cermat, terutama proyeksi kebutuhan di masa mendatang. Jumlah listrik yang tersedia harus seimbang dengan jumlah yang dibutuhkan. Penggunaan energi listrik yang berlebihan mengakibatkan kapasitas terpasang yang ada tidak termanfaatkan secara maksimal, sehingga biaya per kWh menjadi mahal. Kurangnya pasokan listrik akan menyebabkan pemadaman dan menyebabkan kerentanan sosial dan politik. Akibatnya, keseimbangan pasar tenaga listrik sangat penting, yang memerlukan pemantauan dan modifikasi terus-menerus dari waktu ke waktu. Listrik merupakan sumber energi yang sangat penting bagi pembangunan suatu negara. Namun, saat ini belum ada teknologi yang cukup efisien untuk menyimpan energi listrik yang dihasilkan oleh generator, yang kemudian langsung disalurkan ke konsumen akhir dengan kualitas dan kuantitas sesuai kebutuhan saat ini (Listrikita, 2006).

Karena hampir semua sektor industri mengandalkan energi listrik yang dihasilkan oleh PT. PLN, tenaga listrik memiliki dampak yang signifikan terhadap keberadaan manusia pada masa sekarang

(Persero). Energi listrik saat ini tergolong sebagai kebutuhan pokok suatu wilayah yang digunakan oleh empat golongan masyarakat yang berbeda. Rumah tangga, industri, bisnis, dan organisasi publik adalah kelompok pengguna (Hasid, 2005:20). Setiap tahun, kelompok rumah tangga merupakan pengguna energi listrik terbesar. Listrik digunakan sebagai penerangan dan alat untuk memperlancar pekerjaan sehari-hari dalam kelompok rumah tangga. Tekstil, alat berat, makanan, dan kelompok industri lainnya adalah contohnya. Kekuatan pendorong mendasar di balik adopsi proses manufaktur adalah listrik. Berbagai bidang komersial, seperti hotel, tempat hiburan, restoran, dan sebagainya, dicakup oleh pengelompokan bisnis. Sementara ada kepentingan sosial, penerangan jalan umum, dan multiguna dalam kelompok secara keseluruhan. Listrik hanya digunakan dalam waktu terbatas untuk kegiatan multiguna, seperti pesta, pameran, dan acara khusus lainnya. Listrik juga merupakan prasyarat untuk melakukan operasi perusahaan. Peralatan kerja, perabot rumah tangga, bahkan mainan anak-anak pun menggunakan listrik, membuat semua pekerjaan menjadi lebih praktis, apalagi di era yang serba cepat ini. Listrik dipandang sebagai kebutuhan pokok tidak hanya di perkotaan, tetapi juga di pedesaan. Akibatnya, jaringan listrik berkembang karena daerah pedesaan sekarang memiliki akses ke energi, yang mengakibatkan peningkatan permintaan dan penggunaan listrik.

Setiap tahun, jumlah energi listrik yang dikonsumsi meningkat. Karena energi listrik sangat penting bagi masyarakat, semakin bertambahnya jumlah penduduk maka konsumsi listrik juga akan semakin meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan besarnya Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) per kapita berdasarkan harga berlaku, yang dari tahun ke tahun meningkat dan dipimpin oleh sektor pertanian (bahan pangan, perkebunan rakyat, peternakan, kehutanan, dan perikanan); industri pengolahan; dan perdagangan. Listrik merupakan salah satu kebutuhan masyarakat yang paling mendasar, dan karena sangat krusial dan menyangkut kepentingan umum, maka pengelolaannya menjadi tugas pemerintah, meskipun pihak swasta dapat berperan. Listrik merupakan kebutuhan pokok peradaban modern, baik di perkotaan maupun pedesaan, sehingga pemerintah harus mengadopsi program pengembangan tenaga listrik untuk meningkatkan ketersediaan listrik. Kebutuhan energi listrik terus meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan adanya peningkatan jumlah listrik yang dikonsumsi oleh warga di kawasan ULP Medan Timur. Sejalan dengan membaiknya kondisi perekonomian sebagai akibat dari upaya pembangunan yang terus dilakukan oleh pemerintah dan masyarakat. Rumah Tangga, Bisnis, Industri, dan Umum adalah empat kategori di mana kegiatan sektor ekonomi dapat diklasifikasikan.

LANDASAN TEORI

Jasa Perusahaan Listrik Negara

Layanan adalah sesuatu yang memenuhi kebutuhan, dan dapat diidentifikasi dan tidak berwujud. Jasa dapat dihasilkan melalui penggunaan benda-benda fisik atau tidak. (William J. Stanton dalam Buchari Alma, 2014:243) Sedangkan menurut Valaie A. Zeithaml dan Mary Jo Bitner dalam Buchari Alma, 2014: 243), jasa adalah kegiatan ekonomi yang hasilnya bukan produk yang dikonsumsi bersamaan dengan produksi dan memberikan nilai tambah (misalnya kesenangan, hiburan, dll). d.). , relaksasi, kesehatan), yang tidak berwujud.

Penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang penjual untuk memperoleh keuntungan dari suatu transaksi. Penjualan dapat didefinisikan sebagai transfer kepemilikan produk atau layanan dari penjual ke pembeli. Mulyadi (2010) menyatakan bahwa menjual barang merupakan bisnis utama perusahaan dan biasanya dilakukan secara rutin.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan tersebut dilakukan atau dibeli oleh pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit atau tunai. Penjualan ini biasanya dilakukan secara rutin. Secara umum, pada dasarnya ada dua jenis penjualan penjualan tunai dan penjualan kredit:

1. Penjualan tunai terjadi pada saat penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dan pembelian.
2. Penjualan kredit memiliki penundaan antara saat barang atau jasa diserahkan dan saat pembelian dilakukan.



Anggaran Penjualan

Munandae (2013:14) menjelaskan bahwa anggaran penjualan adalah anggaran untuk merencanakan penjualan secara sistematis, meliputi jenis barang yang dijual (kualitas), jumlah barang yang dijual (quantity), dan harga barang yang dijual. Penjualan, jam penjualan, dan lokasi pemasaran (wilayah) Anggaran penjualan merupakan titik awal penyusunan anggaran lainnya. Anggaran penjualan adalah proyeksi yang disepakati dalam satuan dan uang.

Berdasarkan pengertian anggaran penjualan di atas, dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan adalah suatu rencana yang secara sistematis meliputi kegiatan penjualan di dalam perusahaan dan dinyatakan dalam satuan moneter, dengan jangka waktu (waktu) tertentu yang berlaku.

Tahap-tahap peramalan penjualan

Mulyadi (2010:56) menjelaskan bahwa tahap peramalan penjualan dapat dibagi menjadi beberapa analisis sebagai berikut:

1. Analisis penjualan masa lalu adalah analisis bulanan, triwulanan, tahunan, atau triwulanan dan lima tahun dan relevan untuk analisis produk, area pemasaran, langganan, dan pesanan produk. Analisis penjualan adalah analisis penjualan yang berkaitan dengan pemasaran, langganan, pemesanan, dan area lainnya.
2. Analisis Pasar adalah proses memperkirakan permintaan untuk produk atau layanan tertentu di pasar tertentu. Hal ini dapat dilakukan dengan menentukan pangsa pasar produk atau jasa tersebut di pasar tertentu. Analisis pasar jangka panjang dan jangka pendek dilakukan dengan melakukan peramalan penjualan dengan mempelajari permintaan potensial. Analisa fungsi produksi.
3. Analisis fungsi produksi adalah kemampuan manajemen untuk menggunakan faktor-faktor produksi yang tersedia untuk menentukan jumlah produk yang dapat diproduksi dengan tingkat penjualan saat ini.

METODE PENELITIAN

Survei dilakukan dari Januari hingga Februari 2022. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif eksploratif. Subyek penelitian adalah PLNULP Medantimur. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan narasumber (informan). Dalam melakukan survey, peneliti menggunakan pendekatan tatap muka (unstructured questioner) untuk mendapatkan informasi mengenai penjualan tenaga listrik. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan model deskripsi kualitatif interaktif berupa pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan inferensi/validasi interpretatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Target Perusahaan Sebagai Pemula Dalam Faktor-Faktor Pendukung Penjualan

Pada umumnya yang diketahui, PLN ialah bagian dari BUMN dimana pendapatan PLN juga memiliki target dan tidak boleh rugi meski pun dalam ruang lingkup Milik Negara. Maka dari itu, PLN sendiri memiliki bidang marketing yang memandu cara berjalannya pendapatan PLN. Kelistrikan di Indonesia dimulai pada akhir abad ke-19, pada saat beberapa perusahaan Belanda, PT. PLN merupakan perusahaan kelistrikan satu-satunya yang ada di Indonesia sejak masa penjajahan Belanda dan juga merupakan salah satu perusahaan BUMN terbesar di Indonesia. PT. PLN memiliki kantor pelayanan di seluruh daerah di Indonesia, salah satunya PLN ULP Medan Timur.

PT. PLN membagi jenis pelanggan berdasarkan golongan tarif dasar listrik yang dikenakan kepada pelanggan tersebut, golongan tarif tersebut adalah :

Sosial (S)

Sosial merupakan golongan tarif yang penggunaannya mendapatkan subsidi, jenis pengguna tarif sosial adalah Rumah Ibadah, sekolah, madrasah, dan panti aushan.

TARIF TENAGA LISTRIK UNTUK KEPERLUAN PELAYANAN SOSIAL

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVArh (Rp/kVArh)	
1.	S-1/TR	220 VA		Abonemen per bulan (Rp) : 14.800	-
2.	S-2/TR	450 VA	10.000	Blok I : 0 s.d. 30 kWh : 123 Blok II : di atas 30 kWh s.d. 60 kWh : 265 Blok III : di atas 60 kWh : 360	325
3.	S-2/TR	900 VA	15.000	Blok I : 0 s.d. 20 kWh : 200 Blok II : di atas 20 kWh s.d. 60 kWh : 295 Blok III : di atas 60 kWh : 360	455
4.	S-2/TR	1.300 VA	*)	708	708
5.	S-2/TR	2.200 VA	*)	760	760
6.	S-2/TR	3.500 VA s.d. 200 kVA	*)	900	900
7.	S-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times P \times 735$ Blok LWBP = $P \times 735$ kVArh = 925 (***)	-

Catatan :
 *) Diterapkan Rekening Minimum (RM) :
 $RM1 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian.}$
 **) Diterapkan Rekening Minimum (RM) :
 $RM2 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian Blok LWBP.}$
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.
 ***) Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVArh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,85 (delapan puluh lima per seratus).
 K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem kelistrikan setempat ($1,4 \leq K \leq 2$), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.
 P : Faktor pengali untuk pembeda antara S-3 bersifat sosial murni dengan S-3 bersifat sosial komersial.
 Untuk pelanggan S-3 yang bersifat sosial murni P = 1.
 Untuk pelanggan S-3 yang bersifat sosial komersial P = 1,3.
 Kategori S-3 bersifat sosial murni dan S-3 bersifat sosial komersial ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara dengan mempertimbangkan kemampuan bayar dan sifat usahanya.
 WBP : Waktu Beban Puncak.
 LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.

Rumah Tangga (R)

Tarif Rumah Tangga merupakan golongan tarif yang penggunanya ada yang mendapat subsidi dan non-subsidi, jenis pengguna tarif ini adalah Rumah Tangga.

TARIF TENAGA LISTRIK UNTUK KEPERLUAN RUMAH TANGGA

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh)	
1.	R-1/TR	s.d.450 VA	11.000	Blok I : 0 s.d. 30 kWh : 169 Blok II : di atas 30 kWh s.d. 60 kWh : 360 Blok III : di atas 60 kWh : 495	415
2.	R-1/TR	900 VA	20.000	Blok I : 0 s.d. 20 kWh : 275 Blok II : di atas 20 kWh s.d. 60 kWh : 445 Blok III : di atas 60 kWh : 495	605
3.	R-1/TR	1.300 VA	*)	1.352	1.352
4.	R-1/TR	2.200 VA	*)	1.352	1.352
5.	R-2/TR	3.500 s.d. 5.500 VA	*)	1.352	1.352
6.	R-3/TR	6.600 VA ke atas	*)	1.352	1.352

Catatan :
 *) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM1 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian.}$

Bisnis (B)

Bisnis merupakan golongan tarif yang penggunanya ada yang mendapat subsidi dan non-subsidi, jenis pengguna tarif ini adalah pelaku bisnis.

TARIF TENAGA LISTRIK UNTUK KEPERLUAN BISNIS

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVArh (Rp/kVArh)	
1.	B-1/TR	450 VA	23.500	Blok I : 0 s.d. 30 kWh : 254 Blok II : di atas 30 kWh : 420	535
2.	B-1/TR	900 VA	26.500	Blok I : 0 s.d. 108 kWh : 420 Blok II : di atas 108 kWh : 465	630
3.	B-1/TR	1.300 VA	*)	966	966
4.	B-1/TR	2.200 VA s.d. 5.500 VA	*)	1.100	1.100
5.	B-2/TR	6.600 VA s.d. 200 kVA	*)	1.352	1.352
6.	B-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.020$ Blok LWBP = 1.020 kVArh = 1.117 (***)	-

Catatan :
 *) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM1 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian.}$
 **) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM2 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian Blok LWBP.}$
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.
 ***) Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVArh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,85 (delapan puluh lima per seratus).
 K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem kelistrikan setempat ($1,4 \leq K \leq 2$), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.
 WBP : Waktu Beban Puncak.
 LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.



Industri (I)

Industri merupakan golongan tarif yang penggunanya ada yang mendapat subsidi dan non-subsidi, jenis pengguna tarif ini adalah industri.

TARIF TENAGA LISTRIK UNTUK KEPERLUAN INDUSTRI

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVArh (Rp/kVArh)	
1.	I-1/TR	450 VA	26.000	Blok I : 0 s.d. 30 kWh :160 Blok II : di atas 30 kWh :395	485
2.	I-1/TR	900 VA	31.500	Blok I : 0 s.d. 72 kWh :315 Blok II : di atas 72 kWh :405	600
3.	I-1/TR	1.300 VA	*)	930	930
4.	I-1/TR	2.200 VA	*)	960	960
5.	I-1/TR	3.500 VA s.d. 14 kVA	*)	1.112	1.112
6.	I-2/TR	di atas 14 kVA s.d. 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 972$ Blok LWBP = 972 kVArh = 1.057****)	-
7.	I-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.115$ Blok LWBP = 1.115 kVArh = 1.200 ****)	-
8.	I-4/TT	30.000 kVA ke atas	***)	Blok WBP dan LWBP = 1.191 kVArh = 1.191 ****)	-

Catatan :
*) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM1 = 40$ (Jam Nyala) x Daya Tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian.
**) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM2 = 40$ (Jam Nyala) x Daya Tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian LWBP.
***) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM3 = 40$ (Jam Nyala) x Daya Tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian WBP dan LWBP.
Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.
****) Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVArh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,85 (delapan puluh lima per seratus).
K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem kelistrikan setempat ($1,4 \leq K \leq 2$), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.
WBP : Waktu Beban Puncak.
LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.

Pemerintah (P)

Pemerintah merupakan golongan tarif yang penggunanya mendapatkan subsidi, jenis pengguna tarif pemerintah adalah pelayanan publik, kantor pemerintah dan penerangan lampu jalan.

TARIF TENAGA LISTRIK UNTUK KEPERLUAN KANTOR PEMERINTAH DAN PENERANGAN JALAN UMUM

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVArh (Rp/kVArh)	
1.	P-1/TR	450 VA	20.000	575	685
2.	P-1/TR	900 VA	24.600	600	760
3.	P-1/TR	1.300 VA	*)	1.049	1.049
4.	P-1/TR	2.200 VA s.d. 5.500 VA	*)	1.076	1.076
5.	P-1/TR	6.600 VA s.d. 200 kVA	*)	1.352	1.352
6.	P-2/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = $K \times 1.115$ Blok LWBP = 1.115 kVArh = 1.200 ***)	-
7.	P-3/TR	-	*)	1.352	1.352

Catatan :
*) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM1 = 40$ (Jam Nyala) x Daya tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian.
**) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM3 = 40$ (Jam Nyala) x Daya tersambung (kVA) x Biaya Pemakaian LWBP.
Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.
***) Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVArh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,85 (delapan puluh lima per seratus).
K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem kelistrikan setempat ($1,4 \leq K \leq 2$), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.
WBP : Waktu Beban Puncak.
LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.

Setiap daerah yang memiliki manager akan mempunyai targetnya masing-masing, dimana targetnya akan menjadi awal yang baik dalam melakukan penjualan, seperti: Penggunaan PLN Moblie

Aplikasi PLN Moblie ialah dimunculkan dikarenakan akan memudahkan para customer untuk bertransaksi dan melakukan aktivitas mengenai PLN dengan menggunakan aplikasi ini, dalam aplikasi PLN Mobile hal yang bisa kita lakukan ialah:

- Pembayaran Listri untuk Prabayar ataupun Pascabayar dengan metode pembayaran yang lengkap, dari e-wallet ataupun Bank, M-banking. Sekaligus bisa mengecek berapa saja arus yang dipakai sehingga munculnya harga pada listri pascabayar.

- b. Pasang Baru Listrik, dimana saat para customer yang ingin mengajukan pasang baru sudah bisa melengkapi data diri online melalui PLN Mobile dengan memudahkan customer tanpa harus ke kantor terdekat, dan saat pembayaran juga bisa menggunakan melalui PLN Mobile dan petugas tinggal datang untuk melakukan pasang baru kerumah/bangunan customer.
- c. Tambah Daya, untuk penambahan daya customer tinggal mengajukan dalam aplikasi dan apabila sudah disetujui maka customer tinggal melakukan pembayaran online atau datang ke kantor terdekat lalu menunggu petugas untuk menambah arus pada rumah/bangunan customer.
- d. Komplain dan Support seperti tiba-tiba listrik rumah customer rusak dan listrik tetangga baik, customer bisa melakukan panggilan kepada PLN terdekat untuk melakukan pengecekan untuk rumah customer.
- e. Info Stimulus, dimana banyak sekali pemberitahuan penting yang memudahkan customer seperti, pemberitahuan jika terjadinya padam listrik pada daerah tertentu yang mana bisa memudahkan customer untuk mewas-was keadaan rumah dengan baik jika terjadinya mati listrik. Dan pemberitahuan mengenai jika terjadinya suatu kerusakan dan harus melakukan pemeliharaan di daerah seperti disuatu tempat PLN ingin membersihkan pohon tumbang yang mengenai tiang listrik atau kabel listrik, atau terjadinya kebakaran trafo dsb.

Minimnya Kerusakan dan Kecelakaan

Kerusakan yang dimaksud ialah seperti terjadinya kerusakan oleh peralatan PLN seperti tiang, kabel atau trafo dsb yang mengakibatkan listrik padam, atau saat pemeliharaan terjadinya kecelakaan pekerja yang akan mengakibatkan listrik juga akan sedikit lama untuk di perbaiki, dan nama baik kantor PLN yang menanggulangi daerah dan pekerja tersebut. Karena PLN akan memberikan reward kepada daerah atau ULP yang kinerjanya bagus termasuk mengenai permasalahan atau kecelakaan kerja maka dari itu PLN sekarang memberika jabatan untuk K3 dengan adanya pejabat K3 di kantor-kantor PLN memudahkan para pekerja dan pegawai untuk saling mengingatkan atribut keselamatan dilapangan maupun dikantor.

Untuk dilapangan biasanya pemeliharaan atau pencegahan terjadinya kerusakan untuk listrik seperti pohon besar/ranting pohon yang berdekatan dengan tiang listrik dan mengganggu kabel listrik akan dipotong dengan izin jika memiliki pemilik. Dan para K3 akan mengawasi para pekerja untuk tetap memakai pakaian yang sesuai dengan peraturan dilapangan agar tidak terjadinya hal yang tidak diinginkan.

Pelayanan

Pelayanan yang dimaksud ialah seperti minimnya terjadi mati listrik dan kesigapan pekerja yang memberikan kenyamanan kepada customer. Jika cepat respon yang diberikan saat adanya komplain atau masalah, para customer bisa memberikan feedback ke pekerja melalui aplikasi PLN Mobile, dengan begitu pekerja mendapatkan citra yang baik dan customer mendapatkan kenyamanan. Dan nama kantor yang menanggapijawab diberikan penghargaan jika tercapainya target yang maksimal dari pekerja dan customer.

Sigap Dalam Kecurangan

Bukan hal yang jarang ditemui untuk kecurangan dalam lapangan, seperti pencurian arus di masyarakat oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Hal seperti itu tentu membuat PLN merugi dengan arus yang dikeluarkan tetapi tidak masuk kedalam pembiayaan atau tidak terdeteksi siapa pengguna nya. Maka dari itu para pekerja atau biasa disebut bagian P2TL sering melakukan razia dititik-titik dimana terjadinya atau terdeteksinya kecurangan arus yang tidak tahu siapa penggunanya. Dalam razia ini pekerja mengikuti sesuai hukum dan peraturan yang sudah ada ditetapkan oleh PLN, agar jika customer tidak ingin bertanggung jawab atau besikeras tidak setuju untuk diputus listrik dan didenda maka PLN akan memberikan sanksi dan membawa kejalur hukum untuk diproses.

Hal ini tentu harus diperhatikan dan amankan oleh perwakilan wilayah, karena sangat merugikan untuk PLN. Maka dari itu kesigapan para pegawai atau pekerja dilapangan untuk memperhatikan hal yang tidak merugikan PLN. Karena jika arus yang dikeluarkan dan jumlah pendapatan yang didapat berbeda akan menjadi pertanggung jawaban untuk dimana kesalahan kantor PLN daerah yang mengurus, dan kantor yang bertanggung jawab akan mendapatkan teguran atau bekurangnya point ke pegawai.



Pengelolaan Penjualan Energi Listrik di PT PLN (Persero) ULP Medan Timur Listrik Prabayar

PT PLN (Persero) ULP Medan Timur kini menggunakan dua sistem penjualan untuk mengelola transaksi penjualan listrik yaitu penjualan energi listrik prabayar dan penjualan energi listrik pascabayar.

Jika klien telah mengisi token sesuai nominal yang diinginkan oleh pelanggan, maka energi listrik prabayar dapat digunakan. Token adalah pulsa elektrik isi ulang yang disediakan oleh PT PLN (Persero) ULP Medan Timur dengan nilai mulai dari Rp. 20.000 menjadi Rp. 1.000.000, yang dapat digunakan konsumen untuk menyesuaikan keuangan dan kebutuhan mereka tanpa harus mengisi daya listrik prabayar.

Pelanggan bisa mendapatkan token listrik melalui ATM, counter bank, e-banking, phone banking, dan SMS banking. Energi prabayar memiliki manfaat sebagai berikut:

- a. Tanpa Biaya Admin/Tambahan.
- b. Tanpa Uang Jaminan Langganan (UJL).
- c. Tidak Mempunyai Biaya Keterlambatan (BK).
- d. Tanpa sanksi pemutusan.
- e. Tanpa ada pencatat meter.
- f. Pembayaran dilakukan berdasarkan penggunaan.

Listrik Prabayar

Listrik pascabayar adalah layanan yang disediakan oleh PT. PLN (Persero), dimana klien menggunakan listrik terlebih dahulu kemudian membayar bulan berikutnya. Setiap bulan PLN harus mencatat meteran, menghitung dan menerbitkan rekening yang harus dibayar oleh klien, menagih pelanggan yang mengalami keterlambatan atau tidak melakukan pembayaran, dan melakukan pemutusan energi jika pelanggan gagal membayar setelah jangka waktu tertentu.

Berbeda dengan listrik prabayar, di mana pelanggan harus membeli token terlebih dahulu, listrik pascabayar memungkinkan pelanggan untuk mengkonsumsi listrik terlebih dahulu dan membayar kemudian setelah tagihan dikeluarkan tergantung pada total penggunaan mereka. Pembayaran listrik pasca bayar dapat dilakukan di loket pelayanan listrik PLN, kantor pos, atau anjungan tunai mandiri (Anjungan Tunai Mandiri). Karena konsumen tidak perlu memasukkan token saat menggunakan listrik pascabayar, lampu tidak akan mati secara tiba-tiba. Namun, ada biaya beban, penalti pemutusan, dan petugas pencatatan meter bulanan untuk listrik prabayar. Tidak ada batasan jumlah listrik yang dapat digunakan dengan listrik prabayar, dan masalah ini sering disebabkan oleh rumah kosong tetapi listrik menyala tanpa ada yang mengelolanya, seperti menyalakan lampu 24 jam sehari, mengakibatkan biaya tetap. Dan ketika polisi datang untuk memverifikasi bahwa kediaman itu sudah lama kosong. Petugas akan membuat keputusan akhir dan menghubungi pemilik properti mengenai tagihan listrik yang belum dibayar.

Faktor-Faktor Penjualan Listrik Yang Mempengaruhi Pendapatan PLN ULP Medan Timur

Pasca penurunan pandemi Covid-19 selama dua tahun terakhir, listrik menjadi stimulus energi bagi kegiatan ekonomi Indonesia. Peningkatan konsumsi listrik juga menjadi alasan di balik tanda-tanda bahwa perekonomian nasional mulai membaik. Lonjakan penjualan listrik ini menunjukkan bahwa perekonomian Indonesia mulai tumbuh, dan permintaan listrik sejalan dengan pertumbuhan ekonomi. Peningkatan penjualan listrik didorong oleh berbagai program transformasi yang sedang berjalan. Selain itu, PLN juga mendorong peluncuran program peningkatan dan perluasan penjualan yang dilaksanakan PLN pada masa pemulihan ekonomi pascapandemi. PLN terus mendorong inovasi terbaik untuk mendorong penjualan listrik. Dorong pelanggan perumahan untuk menjalani gaya hidup yang menginspirasi. PLN seperti mengatakan tidak mau senang dengan pencapaian hari ini. PLN telah menerapkan strategi untuk memperkuat penjualan listrik dengan mendorong pelanggan menggunakan listrik untuk kegiatan produksi. Langkah ini dicapai PLN melalui serangkaian program terpadu dan promosi tenaga tambahan.

PLN juga memfasilitasi realisasi gaya hidup. Misalnya, Anda dapat menggunakan perangkat berbasis listrik untuk mewujudkan kehidupan sehari-hari Anda, atau Anda dapat mewujudkan apa yang disebut gaya hidup berlistrik seperti: B. Mempromosikan ekosistem dengan aplikasi seperti kendaraan listrik berbasis baterai dan kompor induksi. Banyak juga program yang ditawarkan PLN untuk mendorong konsumsi listrik. Pemilik e-car yang mencharge e-vehiclenya di malam hari mendapatkan diskon sekitar 30%. Dalam strategi ini, ekspansi penjualan bertujuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan PLN. Strateginya adalah dengan menerapkan program pemulihan: dapatkan daya sendiri atau gunakan atas nama perusahaan yang masih menggunakannya sebagai pembangkit PLN Anda. Langkah

ini dilakukan untuk membantu pelanggan fokus pada bisnis inti mereka. Karena masalah kelistrikan, PLN dapat mengambil alih cadangan.

Hal ini memungkinkan PLN untuk terus menjajaki ceruk pasar potensial di berbagai sektor pendapatan. Misalnya, elektrifikasi pertanian dan elektrifikasi program kelautan untuk sektor pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, dan perkapalan. Serangkaian strategi yang diterapkan di PLN sebagai bentuk dukungan bisnis yang mendorong perekonomian dengan memasok listrik untuk kegiatan produksi. Kinerja konektivitas pelanggan meningkat, menyusul peningkatan penjualan listrik sebesar 4.444. Pada Februari 2022, angka tersebut mencapai 153.744 megavolt ampere (MVA), meningkat 11,28% dibandingkan tahun sebelumnya. Seperti apa saja faktor-faktor yang mempengaruhinya penjualan listrik di PLN ULP Medan Timur:

Tambah Daya

Tambah Daya yang akan menjadi target utama ialah seperti para pengusaha ternak, petani yang memiliki sawah, pemilik kelapa sawit, peternakan, perkebunan, dsb. Target ini ditentukan dikarenakan para pengusaha memiliki penjualan yang menetap dikarenakan termasuk dalam kategori kebutuhan primer. Dimana pengusaha akan memberikan yang terbaik untuk hasil, seperti peternak dimana peternak ayam yang menghasilkan telur harus memiliki penerangan yang stabil. Apabila pengusaha ingin menambah ternak tentu akan menambah daya untuk perlengkapan kebutuhan ternaknya maka disini PLN memberikan diskon untuk target yang paling membutuhkan, bukan berarti target untuk statur Rumah atau bangunan lainnya tidak di pedulikan tetapi PLN memposisikan diri untuk akan fokus kepada para pengusaha.

Diskon yang akan didapat bisa melalui pembeliannya kompor induksi dan mendapatkan voucher Rp. 500.000 untuk penambahan daya. Yang mana biasa untuk penambahan daya akan mencapai Rp. 5.000.000 diskon menjadi Rp. 500.000 karena cashback dari pembeliannya kompor induksi. Untuk tambah daya mempunyai sistem gratis untuk Mushollah, Masjid, Gereja.

Pasang Baru

Pasang baru, berarti customer menambah bangunan atau istilah membangun rumah, gedung. Pasang baru sendiri juga memiliki target untuk desa yang terdepan, terpencil dan tertinggal, dimana pelanggan yang kurang mampu akan mendapatkan subsidi oleh pemerintah untuk daya 450 VA dan 900 VA, biaya yang akan didapat dimana para pelanggan yang tidak mendapatkan subsidi membayar Rp. 1.000.000 untuk yang di subsidi pemerintah hanya membayar Rp. 500.000-, untuk membantu masyarakat kurang mampu dan tertinggal.

Faktor-faktor diatas menjadi sasaran untuk naiknya penjualan PLN ULP Medan Timur, alasan dibalik faktor tersebut biasanya dilandasi dengan hal-hal yang terjadi dan mempengaruhi pelanggan seperti:

Perubahan Cuaca/Iklim

Perubahan cuaca/iklim menimbulkan akan menambahkan daya dimana misalnya cuaca mengalami panas yang berkepanjangan di daerah Medan Timur sekitar, pelanggan akan ingin memasang AC, membeli kipas angin atau bahkan ingin membeli kulkas. Dari penambahan fasilitas tersebut, untuk pelanggan yang hanya memiliki daya 900 VA akan kurang jika menambah AC maka untuk itu pelanggan perlu untuk ajukan Penambahan Daya.

Penambahan Elektronik

Dizaman era digital ini sangat banyak keperluan yang kita butuhkan untuk memenuhi kebutuhan an berpegangan dengannya listrik, seperti sekarang pelanggan memasak tidak perlu lagi menggunakan gilingan cabai untuk memasak, untuk memudahkannya pelanggan hanya perlu membeli blender untuk mempercepat waktu dan menghemat tenaga tetapi pelanggan perlu mengakses blender dengan listrik maka untuk itu pelanggan perlu memperhatikan watt yang dibeli untuk menyesuaikan dengan daya listrik yang dimiliki. Dari sini kita dapat menyimpulkan akan banyak pelanggan yang akan menambah daya atau pasang baru dengan daya tinggi untuk kebutuhan yang kita perlukan karena didorongnya dengan sistem serba mudah untuk pelanggan dalam memudahkan pekerjaan baik dirumah atau ditempat kerja.

Untuk tempat kerja, sekolah dan tempat umum penggunaan listrik justru sangat diperlukan. Anak-anak sekarang sudah menggunakan *smartphone* dan laptop untuk kebutuhan sekolah dan kuliah yang mana anak-anak akan membutuhkan tempat untuk mengisi daya *smartphone* dan laptop. Bahkan sekarang sudah adanya smartwatch dan handsfree yang mana digunakan untuk kebutuhan sehari-hari para mahasiswi dan pelajar. Tentu saja, untuk laptop, *smartphone*. Smartwatch dan handsfree membutuhkan listrik untuk mengisi daya. Untuk para orangtua yang berkerja sekarang sudah pasti

menggunakannya laptop dan smartphone tentunya, yang mana sama halnya kita membutuhkan untuk kelengkapan kerja tidak jauh dari listrik dan elektronik yang memudahkan pekerjaan kita.

Pembangunan Baru

Pembangunan seperti rumah baru, bangunan baru untuk berusaha tentu perlu pemasangan listrik, dimana semakin banyak masyarakat untuk membangun akan banyak pemasangan untuk pasang baru. Seperti di daerah kampus, akan banyak masyarakat yang membangun kost-kost atau membuka usaha untuk kebutuhan mahasiswa dan pendapatan pribadi. Maka dari itu pelanggan akan pasang baru untuk rumah dan bangunan usahanya.

Tempat Hiburan dan Tempat Umum

Tempat hiburan sudah mulai dibuka dan akan memerlukan listrik yang stabil seperti kolam renang, kebun binatang dsb. Penggunaan listrik yang digunakan akan membantunya kelangsungan kegiatan hiburan untuk mendukung kenyamanan pelanggan. Dan untuk para tempat hiburan yang sempat tidak buka atau bahkan sampai ada yang diputus listriknya dikarenakan sistem listrik pascabayar mereka akan melakukan pasang baru untuk mengaktifkan lagi listrik untuk kepenuhan kegiatan hiburan.

Tempat umum, tempat umum yang dimaksud adalah tempat nongkrong anak muda atau mall yang memerlukan listrik banyak. Dimana tempat nongkrong atau cafe perlu pencahayaan, tempat mengisi daya pelanggan dan kebutuhan di dapur dsb. Untuk sekarang banyak sekali para pengusaha yang membuka usaha café karena para muda-mudi sangat gemar berkumpul untuk mengerjakan tugas atau rapat organisasi dsb. Semakin banyak café yang buka maka semakin banyak juga pelanggan yang membuka peluang untuk pasang baru.

Perubahan Rumah Menjadi Tempat Usaha

Perubahan ini biasa dilakukan karena pemilik ingin membuka usaha dan menambah daya, maka pelanggan perlu mengubah status yang awalnya digunakan untuk rumah sekarang berubah jadi usaha. Perubahan yang sering terjadi biasanya pelanggan membuka usaha, laundry, fotocopy dan rumah makan dsb. Pembukaan usaha ini biasanya bergabung didalam rumah atau pelanggan sudah mengubah rumah menjadi tempat usaha maka pelanggan perlu memberikan konfirmasi. Karena tarif untuk rumah dan usaha berbeda, maka itu pelanggan perlu mengubah.

Cara PLN ULP Medan Timur Menjalankan Penjualan Dengan Promosi

PLN ULP Medan Timur sendiri melakukan penjualan dengan memberikan promosi dengan potongan harga seperti:



PLN logo

Info lebih lanjut dapat hubungi
CONTACT CENTER PLN 123

contact center PLN 123

TERANGI NEGERI
Karena Listrik Menyajikan Harapan di Masa Depan

Diskon 50%

Khusus untuk Pasang Baru daya 450 VA atau 900 VA*

Hanya bagi pelanggan Rumah Tangga yang terdaftar di BDT TNP2K atau daerah 3T**

Berlaku hingga: **31 Desember 2022**

*Syarat dan ketentuan berlaku.
**Terdapat Terluar Tertinggal

#ListrikUntukSemua #ListrikUntukRakyat

PLN-Publik.blogspot.com

Promo diskon pasang baru 2022



BUMI INDONESIA logo

Ramadhan Berkah
khusus Rumah Ibadah

Tambah Daya
~~Rp 4.993.300~~
Rp 150.000*

PLN logo

Berlaku Hingga **31 Mei 2022**

*Syarat dan Ketentuan Berlaku.
Tambah Daya Melalui PLN Mobile, Kode Voucher: **PLNBERKAH**

www.pln.co.id

Promo diskon Ramadhan 2022



Promo diskon lebaran 2022

Para pekerja lapangan atau bahkan pegawai akan melakukan promosi melalui media sosial, seperti facebook, WhatsApp, Instagram dsb. Dan para pegawai yang memegang akun instagram, facebook PLN ULP Medan Timur akan mengunggah untuk memberitahukan kepada masyarakat yang memfollow akun PLN ULP Medan Timur. Untuk target pegawai atau pekerja dibawah mitra PLN akan mentargetkan orang sekitar, saudara bahkan pelanggan yang bekontak langsung.

PLN ULP Medan Timur juga memberikan brosur kepada pelanggan melalui pekerja yang menagih tagihan bulanan pelanggan atau pelanggan yang mempunyai urusan ke kantor. Dan biasanya PLN akan memasang iklan baik di aplikasi PLN Mobile, periklanan dijalan, televisi dan e-commerce yang berkerja sama dengan PLN untuk pembayaran PLN agar memberitahukan masyarakat.

Promosi dan diskon yang ada biasanya akan sering ada saat hari-hari besar, seperti bulan Ramadhan, menjelang hari raya, ulang tahun PLN, dan hari kemerdekaan dsb. Promo yang dikeluarkan juga tidak tanggung-tanggung maka pelanggan sangat menunggu waktu tersebut untuk kebutuhan yang diperlukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari penelitian mengenai penjualan di PLN ULP Medan Timur terdapat peningkatan selama tahun 2022, karena pengurangan covid-19 sudah menurun dan pendapatan masyarakat, kegiatan sekolah dan pekerjaan yang sudah mulai aktifnya membuat pendapatan PLN ULP Medan Timur memasuki tingkat yang mulai stabil dengan promosi diskon yang diberikan pada hari-hari besar dimana faktor penjualan PLN ULP Medan Timur juga dipengaruhi oleh perubahan iklim, kegiatan masyarakat yang mulai menyukai untuk di tempat umum hingga banyak pelanggan yang membuka usaha dan memberikan peluang baik untuk peningkatan PLN.

Peningkatan penjualan PLN ULP Medan Timur terjadi karena berbagai penyebab, antara lain penurunan harga. Aspek ini merupakan kegiatan promosi perusahaan, namun kegiatan promosi tersebut belum maksimal, sehingga klien masih belum mengetahui adanya diskon nilai tambah ini. Dengan itu PLN ULP Medan Timur mencoba untuk lebih dekat kepada masyarakat untuk memberikan brosur kepada masyarakat saat penagihan bulanan, pelayanan di kantor, dan menshare flyer diskon di segala sosmed dan membagikan kepada keluarga dan rekan terdekat. Dengan begitu banyak para masyarakat yang sudah mulai aktif diberbagai sosial media mengetahui bahwa promosi dan diskon yang berlangsung ada.



Saran

Rekomendasi peneliti adalah sebagai berikut, berdasarkan temuan penelitian:

1. Untuk meningkatkan dampak pemotongan harga, PLN ULP Medan Timur
2. Layanan pelanggan di Medan Timur meningkatkan kegiatan promosi untuk memberikan lebih banyak diskon daya. kepada masyarakat umum atau klien mereka Karena, seperti yang telah kita pelajari dari wawancara, promosi tidak mudah didapat. Apa yang dilakukan cukup menguntungkan untuk meningkatkan penjualan.
3. Korporasi juga harus menggenjot penggunaan produk baru, seperti smart electric, guna meningkatkan penggunaan produk baru. Pelanggan akan mendapatkan diskon serta smart electric power.
4. Untuk mendorong jumlah konsumen, perusahaan harus menawarkan promosi kepada klien yang ingin melakukan instalasi baru, karena hal ini akan meningkatkan minat pelanggan.
5. Perusahaan harus memiliki metode dan promosi yang menarik untuk meningkatkan volume penjualan, karena penerapan rabat ini hanya menghasilkan sedikit peningkatan volume penjualan.

Hal ini dimaksudkan agar melakukan penelitian atau penelitian tambahan tentang dampak diskon pada tingkat penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, R., & Sari, Y. P. (2021). IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENDAPATAN PT . PLN UP3 TANJUNG KARANG. *1*(3), 1–9.
- C . T . Rolos ., S . Pangemanan ., N . Budiarmo. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Listrik Pada Pt Pln (Persero) Unit Induk Wilayah Sulawesi Utara , Sulawesi Tengah Dan Gorontalo Analysis Of Electricity Price Determination At Pt Pln (Persero) Main Units For North Sulawesi , Central Sulawesi And Gorontalo Regions *Jurnal EMBA Vol . 9 No . 3 Juli 2021 , Hal . 1703 - 1710.* *9*(3), 1703–1710.
- Ferawati., Susanto, F., & Haqiqi, F. (2020). Pengaruh Penggunaan Listrik Pascabayar dan Tingkat Penjualan Terhadap Piutang Usaha Pada PT PLN (PERSERO) Rayon Tanjung Batu. *1*(1).
- Hariatin, N. A. (2021). Analisis Perhitungan Biaya Tagihan Dan Akuntansi Penjualan Energi Listrik Pascabayar Dan Prabayar Pada PT PLN Unit Pelaksana Pelayanan Pelanggan (UP3) Surabaya Barat *Journal of Sustainability Business Research.* *2*(1), 542–557.
- Indrawati, N. M. S., Warongan, J. D. L., & Latjandu, L. D. (2021). PENDAPATAN DARI KONTRAK DENGAN PELANGGAN TERHADAP PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN KWH METER LISTRIK PADA PT . PERUSAHAAN LISTRIK NEGARA (PERSERO) UNIT LAYANAN PELANGGAN MANADO SELATAN EVALUATION OF THE APPLICATION OF THE STATEMENT OF FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS NO . 72 REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS ON REVENUE RECOGNITION FROM SALES OF KWH METER ELECTRICITY AT PT . STATE ELECTRICITY COMPANY (PERSERO) SOUTH MANADO CUSTOMER SERVICE UNIT *Jurnal EMBA Vol . 9 No . 2 April 2021 , Hal . 560-569.* *9*(72), 560–569.
- Rianto, S., Mailakay, D & Maradesa, D. (2018). IPTEKS PENERAPAN PSAK NO 23 ATAS PENJUALAN ENERGI LISTRIK PASCABAYAR DAN PRABAYAR PADA PT PLN (PERSERO) UNIT LAYANAN PELANGGAN MANANDO SELATAN *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat.* *3 1,2,3.* *02*(02), 551–555.
- Studi, P., & Pattimura, U. (2020). STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN ENERGI LISTRIK (STUDI KASUS : PT PLN (PERSERO) AREA AMBON) . *Jurnal ARIKA..* *14*(1).
- Toar, E., Maris, I., Nintias, A., & Bawole, C., (2020). Sistem Informasi Keuangan WebPada PT PLN UP3 Kotamobagu *Journal of Informatics Engineering.* *01*(02), 37–43.
- Unit, S. I. (2021). PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK PADA PT PLN (PERSERO) UNIT PELAKSANA PELAYANAN PINRANG The Influence of Marketing Mix on the Increase in Electric Power Sales at PT PLN (Persero) Pinrang Service Implementation Unit *Indonesian Journal of Business and Management.* *3*(2), 115–120.
- Usman, Y., Sondakh, J. J., & Kalalo, M. Y. B. (2019). ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA PT . PLN (PERSERO) UNIT LAYANAN

PELANGGAN (ULP) MANADO SELATAN ANALYSIS THE IMPLEMENTATION OF DISCOUNTS ON SALES LEVEL IN PT . PLN (PERSERO) CUSTOMER SERVICE UNIT MANADO SELATAN. 7(3), 4465–4474.