

SKRIPSI

ANALISIS PENJUALAN LISTRIK DALAM MENINGKATKAN PEROLEHAN LABA PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI



**ARINA HIDAYAH
2110323013**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS PENJUALAN LISTRIK DALAM MENINGKATKAN PEROLEHAN LABA PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana pada Program Studi Akuntansi

**ARINA HIDAYAH
2110323013**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

**ANALISIS PENJUALAN LISTRIK DALAM MENINGKATKAN
PEROLEHAN LABA PADA PT. PLN (PERSERO)
WILAYAH KABUPATEN SINJAI**

Disusun dan diajukan oleh

**ARINA HIDAYAH
2110323013**

Telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 13 September 2023

Pembimbing



Andi Dian Novita., S.ST., M.Si
NIDN: 0909118801

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

SKRIPSI

**ANALISIS PENJUALAN LISTRIK DALAM MENINGKATKAN
PEROLEHAN LABA PADA PT. PLN (PERSERO)
WILAYAH KABUPATEN SINJAI**

Disusun dan diajukan oleh
ARINA HIDAYAH
2110323013

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
Pada tanggal, **13 September 2023** Dan
Dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Dewan Penguji

NO	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Andi Dian Novita, S.ST., M.Si NIDN : 0909118801	Ketua	1.....
2.	Muhammad Gafur, SE., M.Si., CTA., ACPA NIDN : 0917128302	Sekretaris	2.....
3.	Akmal Hidayat, S.E., M.Si NIDN : 0922108001	Anggota	3.....
4.	Juliana Sartika Djafar, SE., M.Si NIDN : 0901079403	Eksternal	4.....

Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


UNIVERSITAS FAJAR
DEKAN FAKULTAS
Dr. H. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom
NIDN: 0925096902

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


UNIVERSITAS FAJAR
PROGRAM STUDI
Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN: 0925107801

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Arina Hidayah
NIM : 2110323013
Program Studi : Akuntansi S1

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Penjualan Listrik Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Pada PT PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai** adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 13 September 2023

Yang membuat pernyataan,



Arina Hidayah

PRAKATA

Alhamdulillah, Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT. Segala bantuan, rahmat, dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. judul Skripsi yang telah diselesaikan oleh penulis adalah **“Analisis Penjualan Listrik dalam Memperoleh Laba Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai”** yang merupakan syarat dalam menyelesaikan studi untuk menempuh gelar Sarjana di Universitas Fajar. Dalam penyusunan Skripsi ini, penulis banyak mendapat dukungan, motivasi, pelajaran serta bantuan berupa bimbingan yang sangat berharga dari berbagai pihak, mulai dari pelaksanaan hingga penyusunan Skripsi ini.

Pada kesempatan ini juga penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pahlawan hidup penulis yang tidak pernah berhenti memperjuangkan segala kebutuhan dan kepentingan penulis selama ini, khususnya untuk keluarga, ibuku tercinta Muliati Said dan Bapak tersayang Ismail H Menteng. Terima kasih atas motivasi dan dukungannya, terima kasih untuk limpahan cinta yang diberikan setiap detiknya, terima kasih atas air mata di setiap untaian doa yang tiada putus untuk anakmu, terima kasih atas segala nasehat dan untuk segala sesuatu yang tidak dapat terbalaskan. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Mulyadi Hamid, SE., M.Si., selaku Rektor Universitas Fajar.
 2. Ibu Dr. Hj. Yasmanizar, S.Sos., M.I.Kom., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar.
 3. Ibu Yasmi., SE., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar.
- Terima kasih telah banyak memberikan motivasi, ilmu, dan suport kepada

penulis dan Kakak Devi Juliana, S.Ak telah membantu dalam segi hal administrasi dan informasi bagi penulis.

4. Ibu Andi Dian Novita, S.ST., M.Si selaku Dosen Pembimbing, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, mengarahkan dan banyak memberikan masukan dalam menyelesaikan Proposal Skripsi ini. Semoga Allah membalas kebaikan Ibu.
5. Seluruh staf Kantor PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, Ibu Nia, Ibu Nur, dan Ibu Ida serta keluarga besar PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, terima kasih atas kebaikan yang tidak bisa saya balas, waktu dan informasi sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi ini.
6. Untuk saudaraku Kak Awaluddin, Kak Rahmat Siddiq, Adikku Fauzi Badillah dan Adik Afika Syaswani Iffah yang selalu memberikan doa, perhatian, serta memberikan suport yang tak henti-hentinya selama saya kuliah dan kalian bisa menggantikan posisi bapak dan mama, terima kasih saudara-saudaraku, tetap jadi saudara yang baik dan tidak pernah berubah sampai tua, I Love you.
7. Untuk teman-teman seperjuanganku di Prodi S1 Akuntansi Universitas Fajar Fakultas Ekonomi dan ilmu-ilmu sosial yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, terima kasih untuk kekeluargaan selama 1 tahunnya yang sangat berkesan.
8. Muhammad Ardiansyah, Saya ingin mengucapkan terima kasih karena telah begitu baik dan simpatik, yang selalu mendukung saya dalam penyelesaian Skripsi saya, terima kasih atas perhatian dan selalu menjadi pendengar yang baik dan sekarang saya memiliki harapan untuk masa depan yang lebih baik.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini jauh dari kata sempurna, semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini. Oleh karena itu, penulis berharap atas saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga tujuan dari pembuatan Skripsi ini dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan.

Makassar, 03 Juni 2023

Arina Hidayah

ABSTRAK

Analisis Penjualan Listrik Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

**ARINA HIDAYAH
ANDI DIAN NOVITA**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Pendekatan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif dengan jenis data kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai di Jalan Anggrek Nomor 01, Kelurahan Balangnipa, Kecamatan Sinjai Utara, Sulawesi Selatan. Sumber data yang digunakan yaitu berupa dokumentasi dan wawancara yang berkaitan dengan penjualan dalam meningkatkan perolehan laba.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan listrik belum mampu dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, dimana laba bersih mengalami penurunan dalam periode tahun tertentu yang disebabkan oleh tingginya beban operasional. Saran dari penelitian ini adalah perusahaan lebih menerapkan sistem pengawasan agar tidak terjadi penurunan laba, karena laba sangat penting untuk keberlangsungan perusahaan serta agar tujuan yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai.

Kata Kunci : Penjualan listrik, perolehan laba.

ABSTRACT

Analysis of Electricity Sales in Increasing Profit Earnings at PT. PLN (Persero) Sinjai Regency Region

**ARINA HIDAYAH
ANDI DIAN NOVITA**

The purpose of this study was to find out the sales of electricity in increasing profits at PT. PLN (Persero) Sinjai Regency Region. The research approach used in this study is a descriptive approach with quantitative data types. This research was conducted at PT.PLN (Persero) in the Sinjai Regency Region at Jalan Anggrek Number 01, Balangnipa Village, North Sinjai District, South Sulawesi. Sources of data used are in the form of documentation and interviews related to sales in increasing profits.

The results of this study indicate that the sale of electricity has not been able to increase profits at PT. PLN (Persero) in the Sinjai Regency area, where net profit has decreased in certain years due to high operating expenses. The suggestion from this research is that the company implements a supervisory system more so that there is no decrease in profits, because profit is very important for the sustainability of the company and so that the goals expected by the company can be achieved.

Keywords: *Electricity sales, profit.*

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Kegunaan Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Pengertian Penjualan.....	8
2.2 Pengertian Energi Listrik	15
2.3 Pengertian Laba.....	17
2.4 Penelitian Terdahulu	22
2.5 Kerangka Berpikir.....	24

BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1 Rancangan Penelitian	26
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian	26
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	27
3.4 Teknik Pengumpulan Data	27
3.5 Analisis Data	28
3.6 Pengecekan Validasi Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	30
4.2 Hasil Penelitian	37
4.3 Pembahasan	50
4.4 Keterbatasan Penelitian	54
4.5 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	56

DAFTAR TABEL

1.1	Penjualan Listrik pada PT. PLN (Persero)	5
2.1	Penelitian Terdahulu	22
4.1	Data Penjualan Listrik Prabayar dan Pascabayar	38
4.2	Data Penjualan, Beban dan Laba	40
4.3	Rincian Beban Bahan Bakar dan Pelumas.....	42
4.4	Data Beban Pembelian Tenaga Listrik.....	43
4.5	Data Beban Sewa	44
4.6	Data Beban Pemeliharaan	45
4.7	Data Beban Kepegawaian	45
4.8	Data Beban Administrasi	46
4.9	Data Beban Penyusutan	47
4.10	Data Beban Lain-Lain	47
4.11	Data Biaya Operasional	48

DAFTAR GAMBAR

2.1	Kerangka Berpikir	25
4.1	Struktur Organisasi	33

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia sangat bergantung pada sumber daya energi. Salah satu sumber daya energi yang sangat dibutuhkan oleh manusia adalah listrik. Hampir semua aktivitas atau hasil karya bergantung pada ketersediaan energi listrik. Dalam perkembangan dunia usaha, baik itu jasa, dagang, maupun manufaktur sangat bergantung pada energi listrik. Tenaga listrik merupakan kebutuhan yang sangat penting, karena semua kegiatan seperti kalangan industry, komersil, dan masyarakat umum dapat dipastikan menggunakan energi listrik. Dalam meningkatkan laba perusahaan, pihak manajemen perusahaan tentu membutuhkan sesuatu yang dapat meningkatkan perolehan laba perusahaan, diantaranya adalah penjualan.

Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebutnya sebagai seni. Ada pula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan. Menurut Basu Swastha (2019:8-10) "Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan". Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk keberlangsungan hidup.

Laba merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dalam suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan, terutama tentang profitabilitas, dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang ekonomi yang akan dikelola oleh perusahaan di masa depan.

Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan.

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Perencanaan laba yang baik tentu cukup sulit karena ada kekuatan, kekuatan ini mencakup perubahan dalam teknologi, tindakan, pesaing, ekonomi, faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besaran serta arah perubahan sering kali sulit untuk diprediksikan. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam

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

PT. PLN (Pesero) merupakan penyuplai tenaga listrik utama, sebagai perusahaan yang bertugas untuk membangun kegiatan usaha yang berkaitan dengan kelistrikan serta bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong peningkatan ekonomi, PT. PLN (Pesero) senantiasa meningkatkan kapasitas pembangkit, keandalan sistem dan peningkatan pelayanan kepada pelanggan.

PT. PLN (Pesero) menyadari kebutuhan listrik masyarakat yang semakin ketergantungan akan adanya tenaga listrik dengan terus melakukan berbagai kajian untuk meningkatkan mutu pelayanan suatu perusahaan, maka dibutuhkan suatu inovasi demi mempertahankan eksistensi dan juga untuk kemajuan serta pengembangan dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Bentuk inovasi yang diciptakan oleh PT. PLN (Pesero) adalah dengan mengeluarkan program listrik Prabayar. Listrik Prabayar adalah layanan terbaru dari PT. PLN (Pesero) dengan berbagai kelebihan dalam mengatur penggunaan listrik melalui meter elektronik Prabayar. Selama ini pelanggan PT. PLN (Pesero) mendapat layanan listrik Pascabayar, yaitu pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan membayar belakangan pada bulan berikutnya. Setiap bulan PT. PLN (Pesero) harus mencatat meter, menghitung dan menerbitkan rekening yang harus dibayar pelanggan, melakukan penagihan kepada pelanggan yang terlambat atau tidak membayar, dan memutus aliran listrik jika konsumen terlambat atau tidak membayar rekening listrik.

Listrik Prabayar mulai diperkenalkan kepada pelanggan pada bulan Oktober tahun 2010, dengan memberikan beberapa kemudahan misalnya dapat mengendalikan sendiri pemakaiannya, yaitu pelanggan cukup dengan membeli voucher atau dapat disebut dengan token sesuai dengan nominal yang dikehendaki. Nominal token yang disediakan mulai dari Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 1.000.000. Melalui listrik Prabayar, untuk menggunakan listrik pelanggan diharuskan melakukan pembayaran terlebih dahulu sehingga dapat mengurangi piutang yang tak tertagih pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Dengan demikian pelanggan tidak dikenakan biaya keterlambatan dan menjaga privasi pelanggan dengan tidak dilakukan pembacaan kWh meter setiap bulan.

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

Berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan dalam periode 5 tahun, Penjualan Listrik PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

Tabel 1.1
Penjualan Listrik Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

Tahun	Penjualan Listrik	Laba Bersih
2017	1.635.589.302.792	1.537.859.793.029
2018	1.753.464.594.718	328.018.457.839
2019	1.837.708.009.279	440.253.237.564
2020	1.763.797.065.059	548.709.480.791
2021	1.808.330.887.020	24.811.955.154

Sumber: Laporan Laba Rugi PT. PLN (Persero)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dijelaskan bahwa fenomena penelitian pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai adalah penjualan mengalami kenaikan pada periode waktu 3 tahun yakni 2017, 2018, 2019, tetapi ditahun 2020 mengalami penurunan dan ditahun 2021 penjualan listrik kembali mengalami kenaikan sedangkan laba bersih mengalami penurunan pada periode tahun tertentu. Fenomena dan gejala yang terjadi pihak manajemen harus melakukan pendekatan secara sistematis untuk dapat menentukan alternatif yang paling tepat agar dapat mengoptimalkan pemanfaatan biaya operasional yang dirumuskan dalam anggaran biaya. Dengan adanya anggaran biaya diharapkan adanya pengendalian terhadap setiap pengeluaran biaya dan juga memotivasi manajemen untuk mencapai tujuan yang ditetapkan sehingga biaya yang terealisasi merupakan biaya yang efisien. Suatu perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Untuk menghasilkan sebuah keluaran (produk), setiap perusahaan membutuhkan dana yang digunakan untuk menghasilkan produk tersebut. Dana merupakan biaya-biaya berupa sejumlah uang yang dikeluarkan untuk proses menghasilkan sebuah produk hingga produk sampai kepada pengguna tersebut

(masyarakat). Penjualan merupakan aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang jasa memberikan kepemilikannya suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu, dan dimana biaya ialah unsur-unsur utama secara fisik yang harus dikorbankan demi kepentingan dan kelancaran perusahaan dalam rangka mencapai tujuan utama perusahaan, yaitu menghasilkan laba.

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Oleh karena itu, penulis memilih judul **“Analisis Penjualan Listrik Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka dapat dibuat rumusan masalah yang akan dibahas oleh penulis dalam kesempatan ini yaitu untuk mengetahui bagaimana penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penulis dalam melakukan penelitian adalah untuk menganalisis penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

1.4. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari skripsi ini, yaitu :

1. Dapat menjadi referensi bagi mahasiswa selanjutnya yang akan melaksanakan penelitian di PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.
2. Dapat memberikan saran dan masukan bagi Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar dan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.
3. Dapat menambah pengetahuan mengenai perbedaan yang terjadi pada sistem Prabayar dan Pascabayar serta mengembangkan daya nalar penulis dalam menganalisis penjualan listrik Prabayar dan Pascabayar dalam perusahaan tersebut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas beberapa para ahli mengemukakan tentang defenisi Penjualan adalah proses menjual padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan. Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebutnya sebagai seni. Ada pula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan.

Menurut Basu Swasta (2019:8-10) “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli”. Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Menurut Abdullah (2017:23) “Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi”.

Menurut Philip Kotler (2008) menyimpulkan “penjualan adalah proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

Menurut Winardi (1991) menyimpulkan “Penjualan adalah proses di mana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli”.

Dari pendapat para ahli di atas, memberikan pengertian bahwa penjualan merupakan aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam Proses penjualan, penjual atau penyedia barang jasa memberikan kepemilikannya suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu.

Jenis-jenis penjualan menurut Pasaribu (2018) terbagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:

1. Penjualan tunai adalah penjualan barang dengan pembayaran cash atau langsung dibayar begitu barang diserahkan.
2. Penjualan Kredit adalah penjualan barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran.

2.1.1 Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan Menurut Basu Swastha (2019) “tujuan penjualan dalam perusahaan adalah untuk mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh laba, dan menunjang pertumbuhan serta perkembangan perusahaan. Sehingga penjualan bertujuan untuk menjual produk secara efektif, pada posisi tetap, bahkan meningkat, dan juga menghasilkan keuntungan. Di mana keuntungan tersebut akan digunakan untuk mengembangkan perusahaan menjadi lebih besar dan stabil”.

2.1.2 Jenis-Jenis Penjualan

Jenis-jenis penjualan dikelompokkan menjadi:

1. *Trade selling*

Jenis penjualan dimana produsen produk membebaskan pengecer untuk memperbaiki distribusi produknya. *Trade selling* memiliki titik berat pada distributor yang melakukan pemasaran agar mendapat penjualan yang bagus.

2. *Missionary selling*

Jenis penjualan pada produsen yang memiliki penyalur produknya sendiri. *Missionary selling* dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli produk dari penyalur tersebut.

3. *Technical selling*

Jenis penjualan yang bersifat teknis. *Technical selling* menjual produk yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah tertentu yang dimiliki konsumen. Sehingga *technical selling* memiliki orientasi pasarnya tersendiri.

4. *New business selling*

Jenis penjualan yang meningkatkan penjualan dengan cara mencari pembeli baru. Contoh *new bussines selling* adalah perusahaan asuransi.

5. *Responsive selling*

Tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang 12 menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang (Basu Swasta, 2019:11-12).

2.1.3 Tahapan-Tahapan Penjualan

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan adalah penjualan dengan bertemu tatap muka. Dari penjualan maka dapat ditentukan keberhasilan perusahaan dinilai dari kemampuan dalam memperoleh laba, dengan laba yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usaha. Dalam hal ini tahapan-tahapan yang perlu ditempuh oleh pihak penjual meliputi :

1. Persiapan sebelum penjualan

Kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijual, pasar yang dituju dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan. Dan harus mengetahui kemungkinan tentang motivasi dan perilaku dalam segmen pasar yang dituju.

2. Penentuan lokasi pembeli potensial

Dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli atau pembeli potensialnya. Penentuan calon pembeli beserta karakteristiknya dapat dilakukan dengan segmen pasar. Termasuk dalam karakteristik calon pembeli adalah faktor lokasi yang menjadi sasaran kunjungan bagi wiraniaga. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

3. Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya dan juga harus mengetahui tentang produk atau merk apa

yang sedang digunakan dan bagaimana reaksinya. Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produk kepada pembeli.

4. Melakukan penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya.

5. Pelayanan purna jual

Mungkin kegiatan penjualan tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi masih perlu dilakukan dengan memberikan pelayanan servis kepada mereka. Beberapa pelayanan yang diberikan oleh penjual sesudah penjualan dilakukan antara lain berupa :

- a. Pemberian garansi.
- b. Pemberian jasa reparasi.
- c. Latihan tenaga-tenaga operasional dan cara penggunaannya.
- d. Penghantaran barang ke rumah.

Dalam tahapan akhir penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan lain yang dapat diberikan sesudah penjualan adalah memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat, barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat dan hasil kerja produk tersebut memuaskan (Basu Swasta, 2019:121-124).

2.1.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam praktek perencanaan penjualan itu dipengaruhi beberapa faktor.

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2019) faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:

Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan sebagai berikut:

a. Harga produk

Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- b. Daya belinya.
- c. Frekuensi pembelinya.
- d. Keinginan dan kebutuhannya.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum dikenal oleh pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual dari keadaan seperti ini, penjual memperkenalkan dahulu/membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha tersebut seperti alat transportasi. Tempat peraga baik diluar maupun didalam perusahaan. Usaha promosi dan sebagainya semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan oleh perusahaan.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang orang-orang tertentu/ahli bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, yang mana masalah-masalah penjualan yang ditangani orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah-masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan karena memiliki modal sedikit.

2.2 Pengertian Energi Listrik

Energi Listrik atau tenaga listrik adalah salah satu jenis energi utama yang dibutuhkan bagi peralatan listrik atau energi yang tersimpan dalam arus listrik dengan satuan ampere (A) dan tegangan listrik dengan satuan volt (V) dengan ketentuan kebutuhan konsumsi daya listrik dengan satuan Watt (W) untuk menggerakkan motor, lampu penerangan, memanaskan, mendinginkan atau menggerakkan kembali suatu peralatan mekanik untuk menghasilkan bentuk energi yang lain. Energi listrik menjalankan peralatan rumah tangga, peralatan perkantoran, mesin industri, kereta api listrik, lampu umum, alat pemanasan, memasak, dan lain-lain. Energi yang dihasilkan dapat berasal dari berbagai sumber seperti air minyak batu bara angin panas bumi, nuklir, matahari, dan lainnya. Satuan pokok energi listrik adalah *Joule*, satuan lain adalah KWh (Kilowattjam). Listrik untuk industri dan perumahan dihasilkan dari pembangkit listrik, misalnya: PLTA, PLTB, PLTD (diesel), PLTM, PLTS (surya), PLTU, dan lainnya.

2.2.1 Fungsi Energi Listrik

Agar peralatan listrik dan alat elektronik dapat digunakan, tetapi tentunya diperlukan energi tegangan listrik yang sesuai dengan kebutuhan alat tersebut. Karena apabila energi listrik tidak sesuai dengan kebutuhan peralatan listrik dan alat elektronik dapat berdampak pada alat tersebut misalnya tidak dapat beroperasi, beroperasi tidak maksimal, atau bahkan alat tersebut bisa rusak.

Listrik terbagi menjadi 2 (dua) yaitu sebagai berikut:

1. Listrik Prabayar

Listrik prabayar disebut sebagai listrik pintar. Listrik prabayar adalah layanan terbaru dari PT. PLN (Persero) dengan berbagai kelebihan dalam mengatur penggunaan energi listrik melalui meter elektronik prabayar. Selama ini

pelanggan PT. PLN (Persero) mendapat layanan listrik pascabayar, yaitu pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan membayar belakangan pada bulan berikutnya. Setiap bulan PT. PLN (Persero) harus mencatat meter, menghitung dan menerbitkan rekening yang harus dibayar pelanggan, melakukan penagihan kepada pelanggan yang terlambat atau tidak membayar, dan memutus aliran listrik jika konsumen terlambat atau tidak membayar rekening listrik. Listrik Prabayar mulai diperkenalkan kepada pelanggan pada bulan Oktober tahun 2010, dengan memberikan beberapa kemudahan misalnya dapat mengendalikan sendiri pemakaiannya, yaitu pelanggan cukup dengan membeli voucher atau dapat disebut dengan token sesuai dengan nominal yang dikehendaki. Nominal token yang disediakan mulai dari Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 1.000.000. dengan biaya administrasi biasanya dikenakan Rp. 2.000.

2. Listrik Pascabayar

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

2.3 Pengertian Laba

Menurut pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 2 IAI (2009), mengatakan pengertian laba adalah sebagai berikut:

Laba merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dalam suatu perusahaan selama 1 (satu) periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan, terutama tentang profitabilitas dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang ekonomi yang akan dikelola oleh perusahaan di masa depan.

Pengertian laba menurut PSAK 46 (2018) yaitu “Laba akuntansi adalah laba bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak”.

Menurut Ardhianto (2019:100) “Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau net earning”.

Menurut Hery (2018:43) mendefinisikan laba sebagai berikut:

Laba bersih adalah laba sebelum pajak penghasilan yang dikurangkan dengan pajak penghasilan. Laba atau rugi bersih ini memberikan pengguna laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode berjalan (yang meliputi aktivitas utama maupun aktivitas sekunder) dan setelah memperhitungkan besarnya pajak penghasilan.

Menurut Soemarso (2010) mendefinisikan laba sebagai berikut:

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi yang sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasikan.

Menurut Themis (2012) mendefinisikan “Laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.”

Menurut Sofyan Syafri H (2011) mendefinisikan laba sebagai “jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian

dari penghasilan atau penghasilan operasi. Menurut *FASB (Financial Accounting Standards Board)* statement mengartikan laba (rugi) sebagai kelebihan (*defisit*) penghasilan atas biaya selama satu periode akuntansi”.

Menurut Belkaoui (2007) laba adalah “Hal yang mendasar dan penting dari laporan keuangan dan memiliki banyak kegunaan di berbagai konteks. Laba umumnya dipandang sebagai dasar untuk perpajakan, penentu dari kebijakan pembayaran dividen, panduan dalam melaksanakan investasi dan pengambilan keputusan, dan satu elemen dalam peramalan”.

Menurut Suwardjono (2018:455) “Laba Akuntansi adalah selisih antara pendapatan dan biaya. Pendapatan dan biaya diukur dan diakui melalui prosedur-prosedur tertentu sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum (PABU)”.

Menurut Kuswadi (2005) secara sederhana mendefinisikan “Laba (rugi) adalah pendapatan dikurangi seluruh beban/biaya yang telah dikeluarkan”, sebagaimana terlihat dalam persamaan laba (rugi) dibawah ini.

$$\text{LABA (RUGI)} = \text{PENDAPATAN} - \text{BEBAN/BIAYA}$$

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi/pendapatan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi.

2.3.1 Jenis dan Pengukuran Laba

Adapun laba yang dapat dibedakan dari jenis-jenisnya yang digolongkan dalam penetapan pengukuran laba pada suatu laporan keuangan menurut Wild, Subramanyam, dan Halsey (2005) diantaranya :

- 1 Laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan.
Apabila hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang

langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan tersebut untuk bertahan.

- 2 Laba operasi mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasinya.
- 3 Laba sebelum pajak merupakan laba dari operasi berjalan sebelum cadangan.
- 4 Laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Perencanaan laba yang baik tentu cukup sulit karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan ini mencakup perubahan dalam teknologi, tindakan, pesaing, ekonomi, faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besaran serta arah perubahan sering kali sulit untuk diprediksikan.

2.3.2 Menetapkan Tujuan Laba

Pada dasarnya, terdapat 3 (tiga) pendekatan yang berbeda yang dapat diikuti dalam menetapkan tujuan laba, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Metode a posteriori

Metode ini merupakan metode penyusunan anggaran laba dengan cara menetapkan laba sesudah proses penetapan rencana keseluruhan tidak terkecuali juga penyusunan anggaran operasional.

2. Metode *a priori*

Metode penyusunan anggaran laba ini berseberangan dengan *metode a posteriori*. Pada metode ini jumlah laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan secara keseluruhan.

3. Metode *pragmatis*

Adalah metode penyusunan anggaran laba di mana jumlah laba yang direncanakan berdasarkan standar tertentu yang sudah diuji secara empiris.

2.3.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Laba

Dalam memperoleh laba yang diharapkan maka perusahaan harus benar-benar mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Menurut Mulyadi (2014:513) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba antara lain:

1. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Menurut Halim dan Supomo (2013:49) faktor yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut:

1. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba ada 3 yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Biaya yang timbul akibat perolehan produk akan mempengaruhi harga jual, harga jual produk akan

mempengaruhi besarnya volume penjualan, sedangkan volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi dengan kenaikan volume penjualan maka konsekuensinya laba pun akan meningkat.

2.3.4 Fungsi Laba

Laba yang tinggi adalah pertanda bahwa konsumen menginginkan output yang lebih dari industri/perusahaan sebaliknya laba yang rendah atau rugi adalah pertanda bahwa konsumen menginginkan kurang dari produk/komoditi yang ditangani dan metode produksinya tidak efisien.

Laba memberikan pertanda krusial untuk realokasi sumber daya yang dimiliki oleh masyarakat sebagai refleksi perubahan selera konsumen dan permintaan sepanjang waktu. Laba bukanlah suatu sistem yang sempurna, laba bukanlah satu-satunya yang dikejar oleh manajemen, melainkan aspek pelayanan.

Ditinjau kurang dari konsep koperasi, fungsi laba bagi koperasi adalah tergantung pada besar kecilnya partisipasi ataupun transaksi anggota dengan koperasinya. Semakin tinggi partisipasi anggota maka idealnya semakin tinggi manfaat yang diterima.

2.3.5 Peran Laba

Laba penting bagi perusahaan karena:

1. Laba sebagai sumber pembiayaan seperti:
 - a. Peningkatan kualitas SDM.
 - b. Perluasan produk.
 - c. Perluasan pasar dan pembiayaan lainnya.
2. Laba sebagai ukuran pembayaran pajak.
3. Laba sebagai ukuran untuk membagi hasil usaha.
4. Laba merupakan cerminan kesehatan operasional perusahaan.

5. Laba sebagai sumber pembiayaan kesejahteraan.
6. Laba sebagai sumber pembiayaan kepedulian perusahaan terhadap masyarakat dan lingkungannya.

2.4 Penelitian terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

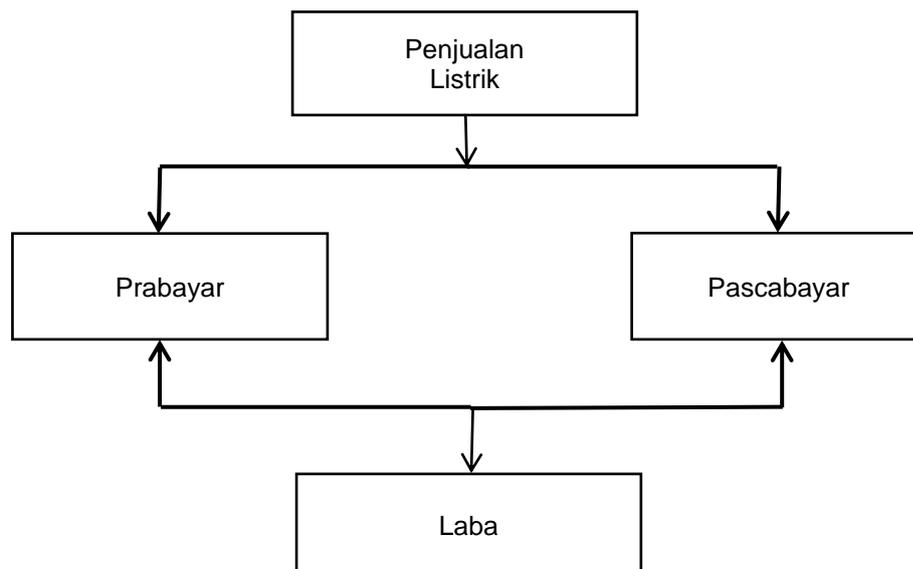
Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Rizka Ardini (2018)	Analisis metode Penjualan Energi Listrik Pascabayar dan Prabayar Terhadap Efektivitas Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya Tahun 2015-2017.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa tingkat efektivitas antara listrik pascabayar dan prabayar pada tahun 2015-2017 masih efektif listrik prabayar, akan tetapi untuk pendapatannya lebih besar listrik pascabayar. Untuk listrik pascabayar tidak efektif karena setiap PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya mengalami kerugian dari tunggakan pelanggan dan untuk listrik prabayar lebih efektif tetapi jumlah pelanggan listrik prabayar masih sedikit.

Astuti Sri (2019)	Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan PT. PLN (Persero) ULP Mariana	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.
Miftachul Jannah Ramli (2020)	Analisis Biaya Operasional terhadap Perolehan laba Pada PT. PLN (Persero) ULP Panakukang Makassar.	Dari hasil analisis data yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pertumbuhan biaya operasional yang rata-rata pertumbuhan meningkat sebesar 11,98%, sehingga perolehan laba yang diperoleh naik sebesar 24,34%. Dari hasil analisis mengenai hubungan antara biaya operasional terhadap perolehan laba pada PT. PLN ULP Panakkukang dimana dapat dikatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat dan signifikan antara biaya operasional terhadap perolehan laba.

Meyola (2021)	Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) ULP Indralaya.	Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa secara uji T variabel Penjualan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.
---------------	--	--

2.5 Kerangka Berpikir

Setiap perusahaan memiliki orientasi ke masa depan dan memikirkan cara apa yang mungkin dapat dilakukan dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satunya adalah dengan penjualan. Penjualan pada suatu perusahaan adalah kunci dari memperoleh laba. Dalam hal ini laba menjadi sangat penting untuk kelangsungan sebuah perusahaan, dengan laba dapat menilai kinerja perusahaan serta laporan keuangan perusahaan. Penjualan energi listrik memiliki dua sistem yaitu listrik Prabayar dan listrik pascabayar. Dari penjualan listrik ini akan dijelaskan bagaimana laba yang dihasilkan sesuai dengan tujuan perusahaan dalam rangka mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya.



Gambar. 2.1
Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bersifat deskriptif dengan tujuan untuk menemukan dan mendeskripsikan secara analisis dan akurat, data yang diperoleh dari penelitian ini dikumpulkan, diklasifikasikan, dipelajari, dan dianalisis untuk kemudian diambil kesimpulan. serta menginterpretasikan hasil penelitian terkait Analisis Penjualan Listrik dalam Meningkatkan Perolehan Laba Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Penelitian ini akan dilakukan pada kantor PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, objek dari penelitian ini adalah para pegawai PT. PLN Sinjai sebagai informan dan peneliti tidak boleh memberikan dugaan sementara terkait peristiwa tersebut. Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana Penjualan Listrik dalam Meningkatkan Perolehan Laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai dengan cara observasi langsung melalui proses wawancara dan mengumpulkan data-data yang menyangkut penjualan listrik dan laba perusahaan kemudian dijabarkan secara deskriptif untuk menjelaskan atau mendeskripsikan tentang kondisi atau fenomena dari hasil wawancara dan mengamati tentang masalah yang diteliti di lapangan dan menarik kesimpulan.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian di kantor PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai yang berlokasi di Jalan Anggrek Nomor 01, Kelurahan Balangnipa, Kecamatan Sinjai Utara, Sulawesi Selatan. Pada bulan Juli tahun 2023 sampai bulan Agustus tahun 2023.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. “Sumber data merupakan suatu informasi yang didapatkan oleh peneliti, dimana data tersebut akan diolah nantinya untuk menghasilkan informasi yang baru sehingga dapat bermanfaat bagi para pembacanya” (Hardani dkk, 2020:401).

Adapun jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden yang merupakan hasil pengamatan yang dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara secara langsung dengan para informan yaitu pegawai PT PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian, antara lain penjualan listrik dan data lain yang terkait dengan penelitian.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu cara yang digunakan untuk mengumpulkan atau mencari data yang dibutuhkan dalam suatu penelitian, sehingga metode pengumpulan data dalam hal ini sangat penting karena akan menjadi ujung tombak baik tidaknya suatu proses dalam penelitian. Untuk mengumpulkan data pada penelitian ini, maka data yang dikumpulkan harus yang lengkap, akurat, dan berkualitas. Oleh karena itu, peneliti harus mengetahui teknik pengumpulan data agar mendapatkan data yang diinginkan dan memenuhi standar yang ada. Ada beberapa pertanyaan yang harus diperhatikan

dalam pengumpulan data, yang meliputi apa, siapa, dimana, kapan, mengapa, dan bagaimana. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik yang bertujuan untuk mengumpulkan data yang valid, jelas, akurat, dan sistematis dari seorang informan secara langsung atau bertatap muka untuk menggali informasi dari informan. Pada teknik ini akan dilakukan wawancara kepada beberapa pegawai PT PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Penulis melakukan wawancara dengan memberi beberapa pertanyaan kemudian informan menjawabnya secara lisan, kemudian penulis mencatat kembali jawaban informan untuk ditarik kesimpulan dalam bentuk deskriptif sebagai data penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumen yaitu penelitian yang digunakan dengan cara mengumpulkan data atau dokumen-dokumen yang terkait penjualan atau bukti lainnya yang diperoleh dari perusahaan.

3.5 Analisis Data

Metode yang digunakan penulis untuk menganalisis data adalah menggunakan teknik deskripsi yaitu suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Sehingga data yang didapat tersebut dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah-masalah tentang penjualan.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data laporan keuangan berupa laporan laba rugi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.
2. Mengklasifikasikan data yang ada sesuai dengan yang diperlukan kemudian mengamati dan membandingkan penjualan selama 5 tahun dengan cara melihat penjualan tahun lalu berjalan dengan penjualan tahun sebelumnya.
3. Menganalisis Laporan Laba Rugi.
4. Menganalisa dan menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan membandingkan dengan pengetahuan teknis (data sekunder) dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan.

3.6 Pengecekan Validasi Data

Dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi yang mendalam, mencari sumber informasi dari sumber yang relevan dari Ibu Kurnia Listiani selaku team leader pelayanan pelanggan dan administrasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Sejarah ketenaga listrikan di Indonesia dimulai pada akhir abad ke-19, ketika beberapa perusahaan belanda mendirikan pembangkit tenaga listrik untuk keperluan sendiri, perusahaan tenaga listrik tersebut berkembang menjadi kepentingan umum. Diawali dengan perusahaan swasta belanda yaitu NV.NIGM yang memperluas usahanya dari hanya di bidang gas ke bidang tenaga listrik. Selama perang dunia II berlangsung, perusahaan perusahaan listrik tersebut dikuasai oleh jepang dan setelah kemerdekaan Indonesia, Tanggal 17 agustus 1945, perusahaan-perusahaan listrik tersebut direbut oleh pemuda-pemuda Indonesia pada bulan September 1945 dan diserahkan kepada Pemerintah Republik Indonesia.

Proses peralihan kekuasaan kembali terjadi di akhir Perang Dunia II pada Agustus 1945, saat jepang menyerah kepada sekutu. Kesempatan ini dimanfaatkan oleh para pemuda dan buruh listrik melalui delegasi buruh atau pegawai listrik dan gas yang bersama-sama dengan pemimpin KNI pusat berinisiatif menghadap Presiden Soekarno untuk menyerahkan perusahaan-perusahaan tersebut kepada Pemerintah Republik Indonesia. Pada 27 Oktober 1945, Presiden Soekarno membentuk jawatan listrik dan gas di bawah departemen pekerjaan umum dan tenaga dengan kapasitas pembangkit tenaga listrik sebesar 157,5 MW.

Pada tanggal 1 januari 1961, jawatan listrik dan gas diubah menjadi BPU-PLN (Bada Pemimpin Umum Perusahaan Listrik Negara) yang bergerak di bidang listrik, gas dan kokas yang dibubarkan pada tanggal 1 Januari 1965.

Pada saat yang sama, 2 (dua) perusahaan negara yaitu perusahaan listrik negara (PLN) sebagai pengelola tenaga listrik milik negara dan perusahaan gas negara (PGN) sebagai pengelola gas diresmikan.

Pada tahun 1972, sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 18, status perusahaan listrik negara (PLN) ditetapkan sebagai perusahaan umum listrik negara dan sebagai pemegang kuasa usaha ketenagalistrikan (PKUK) dengan tugas menyediakan tenaga listrik bagi kepentingan umum.

Seiring dengan kebijakan pemerintah yang memberikan kesempatan kepada sektor swasta untuk bergerak dalam bisnis penyediaan listrik, maka sejak tahun 1994 status PLN beralih dari perusahaan umum menjadi perusahaan perseroan (Persero) dan juga sebagai PKUK dalam menyediakan listrik bagi kepentingan umum hingga sekarang.

4.1.1 Visi, Misi dan Motto

1. Visi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

Menjadi Perusahaan Listrik Terkemuka se-Asia Tenggara dan #1 Pilihan Pelanggan untuk Solusi Energi.

2. Misi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

- a. Menjalankan bisnis kelistrikan dan bidang lain yang terkait, berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan dan pemegang saham.
- b. Menjadikan tenaga listrik sebagai media untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat.
- c. Mengupayakan agar tenaga listrik menjadi pendorong kegiatan ekonomi.
- d. Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan lingkungan.

3. Moto

“Listrik untuk Kehidupan yang Lebih Baik”

4.1.2 Struktur Organisasi

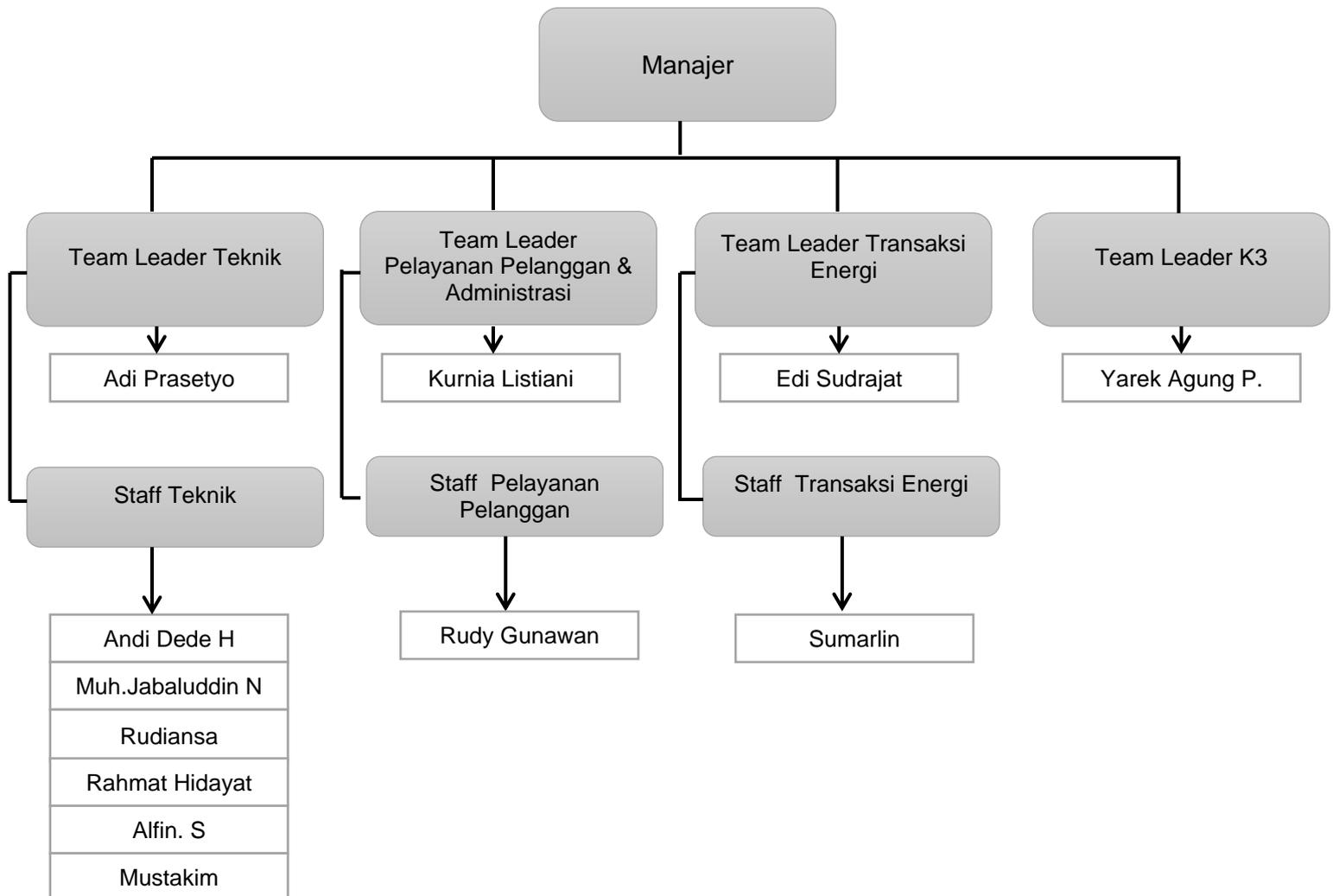
Setiap perusahaan memiliki suatu organisasi dimana organisasi tersebut melaksanakan kegiatan yang ada dalam perusahaan. Organisasi merupakan wadah kegiatan sekelompok orang dan berusaha mencapai tujuan yang dicitakan. Dalam wadah kegiatan ini setiap orang harus jelas apa tugasnya, tanggung jawabnya, dan wewenang dari masing-masing karyawan yang ada dalam perusahaan tersebut.

Untuk dapat mencapai tujuan dan sasaran organisasi yang telah dirumuskan sebelumnya setiap perusahaan sangat memerlukan adanya suatu struktur organisasi. Hal ini dikarenakan bahwa struktur organisasi merupakan dasar pembagian aktivitas kerja yang memberikan gambaran mengenai hubungan antara bagian dan posisi yang ada dalam suatu perusahaan serta dapat digunakan untuk menjelaskan bagaimana mekanisme kerja kelompok dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang tepat.

Semakin banyak kegiatan yang dilakukan dalam organisasi semakin banyak pula hubungan yang mungkin terjadi dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Akan dibuatlah bagan organisasi yang menggambarkan hubungan antara bagian dan fungsi yang ada dalam perusahaan. Bagan organisasi merupakan visualisasi dari struktur organisasi yang menjelaskan hubungan antara masing-masing kegiatan perusahaan. Struktur organisasi memberikan gambaran yang jelas mengenai masing-masing wewenang, tanggung jawab, dan kewajiban setiap bagian dalam organisasi.

Adapun struktur organisasi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.
sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.



Sumber: PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

4.1.3 Uraian Tugas

Tugas, wewenang setiap bidang PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, yaitu sebagai berikut:

1. Manajer

Manajer mempunyai tugas yaitu memimpin organisasi, mengatur organisasi, mengendalikan organisasi, mengembangkan organisasi, mengatasi berbagai masalah yang dihadapi organisasi, menumbuhkan kepercayaan, meningkatkan rasa tanggung jawab dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan organisasi, serta menggali dan mengembangkan sumber daya yang dimiliki organisasi atau perusahaan.

2. Team leader teknik

Team leader teknik memiliki tugas dan wewenang, sebagai berikut:

- a. Mengevaluasi rencana pemeliharaan dan anggaran pemeliharaan distribusi serta mengawasi pelaksanaannya.
- b. Menyusun jadwal pelaksanaan pemeliharaan distribusi sesuai dengan kewenangan.
- c. Mengevaluasi data-data dari operasi jaringan sebagai bahan pemeliharaan.
- d. Melakukan koordinasi dengan supervisor terkait dalam rangka pemeliharaan.
- e. Merencanakan dan mengusulkan kebutuhan material, peralatan kerja, pemeliharaan distribusi, dan K3.
- f. Membuat laporan pemeliharaan distribusi.
- g. Mengawasi pelaksanaan manajemen trafo dan perbaikan gangguannya.
- h. Membuat laporan berkala sesuai dengan bidang tugasnya.

3. Team leader pelayanan pelanggan dan administrasi

Tugas dan wewenang team leader pelayanan dan administrasi:

- a. Menyusun rencana pelaksanaan survey data calon pelanggan yang akan disurvei untuk bahan pelaksanaan survey.
- b. Mempelajari hasil pelaksanaan survey untuk peningkatan pelayanan.
- c. Melaporkan hasil pelaksanaan survey untuk bahan evaluasi pelayanan.
- d. Membuat Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SPJBTL) untuk ditandatangani oleh calon pelanggan dan manajemen.
- e. Memonitor kondisi dan pemekaran payment point untuk peningkatan pelayanan pembayaran rekening listrik.
- f. Melayani permintaan multi guna ekspor energi untuk peningkatan pendapatan.
- g. Memproses permintaan, penyambungan baru, perubahan daya, perubahan tarif, perubahan nama pelanggan, pembayaran tagihan susulan P2TL, restitusi UJL, pindah tempat pembayaran rekening listrik untuk peningkatan pendapatan dan mutu pelayanan.
- h. Memantau pelayanan permintaan berhenti menjadi pelanggan untuk peningkatan mutu pelayanan.
- i. Memproses pelayanan pengaduan pelanggan di loket pelayanan untuk peningkatan mutu pelayanan.
- j. Memelihara Arsip Induk Langganan (AIL) untuk keamanan data pelanggan.
- k. Membuat laporan bidang pelayanan pelanggan secara periodik untuk memenuhi kepentingan manajemen.

4. Team leader transaksi energi

Tugas dan wewenang team leader transaksi energi sebagai berikut:

- a. Menyusun rencana kerja bagi pelayanan pelanggan untuk kelancaran tugas.
- b. Mengkoordinir pemasaran, tata usaha langganan, penyambungan dan pengolahan data.
- c. Melakukan penagihan listrik meliputi penagihan data master SIP3 (Sistem Informasi Pelunasan Piutang Pelanggan).
- d. Mengkaji laporan-laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pelayanan kepada pelanggan untuk mengetahui hambatan-hambatan dan usaha penyelesaiannya.
- e. Mengevaluasi data statistik yang berkaitan dengan perkembangan daerah setempat.
- f. Membuat laporan berkala sesuai bidang tugasnya.

5. Team leader K3

Adapun tugas dan wewenang team leader K3 sebagai berikut:

- a. Mengatur, memelihara dan menginventaris sarana kantor.
- b. Mengelola administrasi surat menyurat.
- c. Membuat rekapitulasi absensi bulanan pegawai.
- d. Mengambil dan menerima barang-barang material instalasi, ATK, dan kelengkapan kantor.
- e. Menyusun dan menata persediaan barang-barang gudang.
- f. Melayani permintaan barang-barang gudang sesuai bon permintaan.
- g. Membuat laporan berkala sesuai dengan bidang tugasnya.

4.2 Hasil Penelitian

Penjualan energi listrik PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai menggunakan dua sistem penjualan yaitu penjualan listrik Prabayar dan listrik pascabayar.

4.2.1 Listrik Prabayar

Listrik Prabayar dapat digunakan apabila pelanggan sudah melakukan pengisian token sesuai dengan nominal yang dikehendaki oleh pelanggan tersebut. Token adalah pulsa listrik isi ulang yang telah disediakan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai dengan nominal mulai dari Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 1.000.000. Pelanggan dapat memperoleh token melalui atm, loket bank, *e-banking*, *phone banking*, dan *sms banking*.

Keunggulan dari listrik Prabayar antara lain :

1. Bebas biaya beban.
2. Bebas Uang Jaminan Langgan (UJL).
3. Bebas Biaya Keterlambatan (BK).
4. Bebas sanksi pemutusan.
5. Bebas dari pencatatan meter
6. Pembayaran sesuai dengan pemakaian.

4.2.2 Listrik Pascabayar

Berbeda dengan listrik pascabayar, pada listrik pascabayar pelanggan dapat menggunakan listrik terlebih dahulu, dan melakukan pembayaran kemudian setelah terbitnya tagihan sesuai dengan jumlah pemakaian pelanggan. Pembayaran listrik pascabayar dapat dilakukan di loket pelayanan listrik PLN, kantor pos, dan atm. Pada listrik pascabayar pelanggan tidak akan mengalami mati lampu seketika, karena tidak perlu melakukan pengisian token. Namun pada

listrik pascabayar terdapat biaya beban, sanksi pemutusan dan terdapat petugas pencatat meter setiap bulannya.

4.2.3 Laporan Penjualan Listrik Prabayar dan Pascabayar PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai Tahun 2017 s/d 2021.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai maka dapat diketahui bahwa ada beberapa jenis laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan, namun penulis hanya menggunakan laporan laba rugi sebagai elemen untuk menganalisisnya. Adapun laporan laba rugi yang digunakan selama kurun waktu 5 tahun yaitu tahun 2017 s/d 2021.

Laporan penjualan listrik PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai adalah laporan yang menyajikan penjualan listrik dan laba bersih dari tahun 2017 s/d 2022. Adapun laporan penjualan listrik sebagai berikut:

**TABEL 4.1
DATA PENJUALAN LISTRIK PRABAYAR DAN PASCABAYAR
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021**

Tahun	Penjualan Listrik Prabayar dan Pascabayar (Rp)
2017	1.635.589.302.792
2018	1.753.464.594.718
2019	1.837.708.009.279
2020	1.763.797.065.059
2021	1.808.330.887.020

Sumber: Laporan Laba Rugi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

Pada tabel diatas laporan penjualan listrik PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai tersebut menjelaskan bahwa penjualan listrik meningkat cukup baik dari tahun ke tahun meskipun pada tahun 2020 penjualan mengalami

penurunan yang tidak signifikan, dan ditahun 2021 penjualan kembali mengalami kenaikan.

Penjualan energi listrik PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai menggunakan dua sistem penjualan yaitu penjualan listrik Prabayar dan listrik Pascabayar. Akan tetapi didalam laporan laba rugi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai penjualan dari keduanya tersebut digabungkan, dan tidak ada perbedaan data penjualan listrik Prabayar dan pascabayar hal ini terjadi dikarenakan sudah menjadi kebijakan perusahaan dan mengikuti dari aplikasi terpusat dan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai hanya berdasar tarikan data di aplikasi dan acuannya hanya di daya dan tarif.

4.2.4 Meningkatkan Perolehan Laba

Laba merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dalam suatu perusahaan selama 1 (satu) periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan, terutama tentang profitabilitas dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang ekonomi yang akan dikelola oleh perusahaan di masa depan.

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Perencanaan laba yang baik tentu cukup sulit karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan ini mencakup perubahan dalam teknologi, tindakan, pesaing, ekonomi, faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besaran serta arah perubahan sering kali sulit untuk diprediksikan.

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Biaya}$$

Penjualan dalam meningkatkan perolehan laba dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

TABEL 4.2
DATA PENJUALAN , BEBAN DAN LABA
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Penjualan	Beban Operasional	Laba Bersih
2017	1.635.589.302.792	187.648.112.727	1.537.859.793.029
2018	1.753.464.594.718	1.837.379.861.733	328.018.457.839
2019	1.837.708.009.279	1.715.420.618.047	440.253.237.564
2020	1.763.797.065.059	1.647.285.655.532	548.709.480.791
2021	1.808.330.887.020	2.243.529.532.538	24.811.955.154

Sumber: Laporan Laba Rugi PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

Pada tabel 4.2 terlihat bahwa pada tahun 2017 s/d 2021 penjualan meningkat dalam artian bahwa penjualan dalam kondisi baik, tetapi tidak diikuti oleh laba bersih, laba bersih mengalami penurunan dalam periode tertentu. Laba bersih terkecil yang dihasilkan perusahaan yaitu pada tahun 2021 sebesar Rp. 24.811.955.154.

Pada tahun 2017, penjualan listrik meningkat yaitu sebesar Rp. 1.635.589.302.792 sedangkan laba bersihnya mengalami penurunan sebesar Rp.1.537.859.793.029 dan beban operasional menurun yaitu sebesar Rp.187.648.112.727, Pada tahun 2018 penjualan listrik mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp.1.753.464.594.718, sedangkan laba bersihnya mengalami penurunan yaitu sebesar Rp.328.018.457.839 dan beban operasionalnya meningkat yaitu sebesar Rp.1.837.379.861.733, pada tahun 2019 penjualan listrik meningkat yaitu sebesar Rp.1.837.708.009.279, sedangkan laba bersihnya mengalami penurunan sebesar Rp.440.253.237.564 dan beban operasionalnya mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp.1.715.420.618.047, pada tahun 2020 penjualan listrik menurun dari tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.1.763.797.065.059, sedangkan laba bersihnya mengalami penurunan

sebesar Rp.548.709.480.791 dan beban operasionalnya mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp.1.647.285.655.532, pada tahun 2021 penjualan listrik meningkat yaitu sebesar Rp.1.808.330.887.020, sedangkan laba bersihnya mengalami penurunan yang cukup drastis sebesar Rp. 24.811.955.154 dan beban operasionalnya mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp.2.243.529.532.538.

Penjualan listrik pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai sudah dalam kondisi baik meskipun ditahun 2020 penjualan mengalami penurunan yang tidak signifikan, tetapi hal tersebut ternyata tidak diikuti oleh laba bersih, laba bersihnya mengalami penurunan hal tersebut tentu tidak sesuai karena apabila penjualan naik maka labapun akan terdorong naik begitupun sebaliknya, beban operasinalnyapun cukup tinggi dari periode tertentu. Adapun faktor yang yang mempengaruhi laba turun ialah karena beban operasional lebih tinggi dibandingkan dengan laba bersihnya. Dimana biaya operasional merupakan pengeluaran perusahaan dalam membiayai kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan.

Biaya operasional mempengaruhi perolehan laba pada perusahaan, dimana semakin efisien perusahaan menggunakan biaya operasional maka akan semakin optimal perolehan laba dalam pelaksanaan kegiatan usaha pada perusahaan. Demikian halnya dengan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai yang merupakan perusahaan listrik negara yang melakukan penjualan listrik kepada masyarakat di kabupaten sinjai, oleh karena itulah untuk menunjang perolehan laba dalam penjualan listrik maka sangat dibutuhkan adanya biaya operasional. untuk itu terlebih dahulu akan disajikan data rincian biaya operasional yang mempengaruhi laba yang dapat meliputi : beban bahan bakar dan pelumas, beban pembelian tenaga listrik, beban sewa, beban

pemeliharaan, beban kepegawaian, beban administrasi, beban penyusutan, dan beban lain-lain.

Untuk lebih jelasnya akan disajikan uraian mengenai rincian biaya operasional yang mempengaruhi laba bersih menurun pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun 2017 s/d 2021 yaitu sebagai berikut:

1. **Beban bahan bakar dan pelumas**

Besarnya beban bahan bakar dan pelumas yang dikeluarkan oleh PT PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai tahun 2017 s/d 2021 dapat disajikan melalui tabel 4.3 yaitu sebagai berikut:

TABEL 4.3
RINCIAN BEBAN BAHAN BAKAR DAN PELUMAS
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Uraian	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Beban bahan bakar dan pelumas					
1. HSD	Rp 6,305,007,074	Rp 8,277,851,499	Rp 7,350,346,585	Rp 5,340,397,915	Rp 7,940,086,427
2. Residu	-	-	-	-	-
3. IDO	-	-	-	-	-
4. Batu bara	-	-	-	-	-
5. Gas alam	-	-	-	-	-
6. Panas bumi	-	-	-	-	-
7. Air	-	-	-	-	-
8. Campuran bahan bakar dll	-	-	-	-	-
9. Minyak pelumas	Rp 91,252,646	Rp 149,823,964	Rp 144,487,704	Rp 124,094,068	Rp 141,197,109
Total	Rp 6,396,259,720	Rp 8,427,675,463	Rp 7,494,834,289	Rp 5,464,491,983	Rp 8,081,283,536

Sumber: Data diolah dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.3 yakni rincian biaya pemakaian bahan bakar dan pelumas yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai periode tahun 2017 s/d 2021. Dimana besarnya pemakaian bahan bakar dan pelumas yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp. 6.396.259.720, tahun 2018 sebesar Rp 8.427.675.463, tahun 2019 sebesar Rp.7.494.834.289, tahun 2020 sebesar Rp 5.464.491.983 dan tahun 2021 sebesar Rp 8.081.83.536.

2. Beban Pembelian Tenaga Listrik

Besarnya beban pembelian tenaga listrik dari setiap tahun periode 2017 s/d 2021 yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai dapat disajikan sebagai berikut:

TABEL 4.4
DATA BEBAN PEMBELIAN TENAGA LISTRIK
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Beban Pembelian Tenaga Listrik
2017	4.554.198.000
2018	1.638.490.954.141
2019	1.509.931.792.206
2020	1.464.961.200.947
2021	2.040.513.217.053
Total	6.658.451.362.347
Rata-Rata	1.331.690.272.469

Sumber : Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.4 yakni data beban pembelian tenaga listrik selama tahun 2017 s/d 2021, dimana rata-rata biaya pembelian tenaga listrik pertahun yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai adalah sebesar Rp. 1.331.690.272.469

3. Beban Sewa

Berdasarkan data beban sewa yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan sebagai berikut:

TABEL 4.5
DATA BEBAN SEWA
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Beban Sewa
2017	506.000.000
2018	592.987.200
2019	545.529.600
2020	(907.478.400)
2021	-
Total	737.038.400
Rata-Rata	147.407.680

Sumber : Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 yakni rincian beban sewa yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai periode tahun 2017 s/d 2021. Dimana besarnya beban sewa PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp. 506.000.000, tahun 2018 sebesar Rp 592.987.200, tahun 2019 sebesar Rp. 545.529.600, tahun 2020 sebesar Rp. (907.478.400) untuk tahun 2021 tidak ada beban sewa yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai.

4. Beban Pemeliharaan

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan rincian beban pemeliharaan sebagai berikut:

TABEL 4.6
DATA BEBAN PEMELIHARAAN
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Uraian	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Pemakaian material	Rp 17,651,541,935	Rp 15,882,570,480	Rp 15,781,276,874	Rp 6,844,027,473	Rp 6,867,099,277
Jasa borongan	Rp 37,635,265,803	Rp 54,575,845,676	Rp 47,171,690,245	Rp 35,886,782,291	Rp 43,585,684,790
Total	Rp 55,286,807,738	Rp 70,458,416,156	Rp 62,952,967,119	Rp 42,730,809,764	Rp 50,452,784,067

Sumber : Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.6 yakni rincian beban pemeliharaan yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai periode tahun 2017 s/d 2021. Dimana beban pemeliharaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp. 55.286.807.738, tahun 2018 sebesar Rp 70.458.416.156, tahun 2019 sebesar Rp 62.952.967.119, tahun 2020 sebesar Rp 42.730.809.764, tahun 2021 sebesar Rp 50.452.784.067.

5. **Beban Kepegawaian**

Adapun data yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan rincian beban kepegawaian sebagai berikut:

TABEL 4.7
DATA BEBAN KEPEGAWAIAN
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Beban Kepegawaian
2017	54.924.792.986
2018	57.524.833.541
2019	46.354.620.915
2020	51.554.360.339
2021	45.070.636.245
Total	255.29.244.026
Rata-Rata	51.085.848.805

Sumber: Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 yakni beban kepegawaian yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun 2017 s/d 2021. Dimana besarnya beban kepegawaian untuk 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp. 54.924.792.986, tahun 2018 sebesar Rp 57.524.833.541, tahun 2019 sebesar Rp 46.354.620.915, tahun 2020 sebesar Rp 51,554,360.339 dan tahun 2021 sebesar Rp 45.070.636.245, rata rata beban kepegawaian yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai sebesar Rp. 51.085.848.805.

6. **Beban Administrasi**

Berdasarkan besarnya beban administrasi yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan sebagai berikut:

TABEL 4.8
DATA BEBAN ADMINISTRASI
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Beban Administrasi
2017	34.451.372.571
2018	20.979.610.771
2019	28.693.185.045
2020	27.176.180.693
2021	22.746.727.439
Total	134.047.076.519
Rata-Rata	26.809.415.303

Sumber: Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.8 yakni beban administrasi selama 5 tahun terakhir periode 2017 s/d 2021 yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Maka rata-rata beban administrasi yang dikeluarkan pertahun yaitu sebesar Rp 26.809.415.303 pertahunnya.

7. Beban Penyusutan Aktiva Tetap

Berdasarkan beban penyusutan aktiva tetap yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan sebagai berikut:

TABEL 4.9
DATA BEBAN PENYUSUTAN AKTIVA TETAP
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Tahun	Penyusutan
2017	30.751.631.784
2018	37.555.141.889
2019	44.876.145.586
2020	46.701.520.744
2021	54.552.935.277
Total	214.437.375.280
Rata-Rata	42.887.475.056

Sumber: Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel diatas beban penyusutan selama 5 tahun terakhir yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai. Maka rata-rata pertahun yaitu sebesar Rp 42.887.475.056 pertahunnya.

8. Beban Lain-Lain

Berdasarkan beban lain-lain yang dikeluarkan oleh PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama tahun periode 2017 s/d 2021 dapat disajikan sebagai berikut:

TABEL 4.10
DATA BEBAN LAIN-LAIN
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Uraian	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Beban Pinjaman	-	-	-	Rp 76,550,768	Rp 10,869,521
Beban Pensiun	Rp 634,958,779	Rp 1,220,868,438	Rp 1,162,705,126	Rp 1,087,202,624	Rp 1,105,478,213
Beban lain-lain	Rp 142,091,149	Rp 4,571,111,010	Rp 13,408,838,161	Rp 8,440,816,070	Rp 20,995,601,187
Total	Rp 777,049,928	Rp 3,350,242,572	Rp 14,571,543,287	Rp 9,604,569,462	Rp 22,111,948,921

Sumber: Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

Berdasarkan tabel 4.10 yakni rincian beban lain-lain yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai periode tahun 2017 s/d 2021. Dimana beban pemeliharaan mengalami naik turun dari periode tahun tertentu. Beban pemeliharaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp. 777.049.928, tahun 2018 sebesar Rp 3.350.242.572, tahun 2019 sebesar Rp 14.571.543.287, tahun 2020 sebesar Rp 9.604.569.462, tahun 2021 sebesar Rp 22.111.948.921.

Berdasarkan data rincian biaya operasional selama tahun 2017 s/d 2021 maka akan disajikan total biaya operasional pada perusahaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai yang dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

TABEL 4.11
DATA BIAYA OPERASIONAL
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH KABUPATEN SINJAI
TAHUN 2017 s/d 2021

Uraian	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Beban bahan bakar dan pelumas	Rp 6,396,259,720	Rp 8,427,675,463	Rp 7,494,834,289	Rp 5,464,491,983	Rp 8,081,283,536
Beban pembelian listrik	Rp 4,554,198,000	Rp 1,638,490,954,141	Rp 1,509,931,792,206	Rp 1,464,961,200,947	Rp 2,040,513,217,053
Beban Sewa	Rp 506,000,000	Rp 592,987,200	Rp 545,529,600	Rp (907,478,400)	-
Beban pemeliharaan	Rp 55,286,807,738	Rp 70,458,416,156	Rp 62,952,967,119	Rp 42,730,809,764	Rp 50,452,784,067
Beban Kepegawaian	Rp 54,924,792,986	Rp 57,524,833,541	Rp 46,354,620,915	Rp 51,554,360,339	Rp 45,070,636,245
Beban administrasi	Rp 34,451,372,571	Rp 20,979,610,771	Rp 28,693,185,045	Rp 27,176,180,693	Rp 22,746,727,439
Beban penyusutan	Rp 30,751,631,784	Rp 37,555,141,889	Rp 44,876,145,586	Rp 46,701,520,744	Rp 54,552,935,277
Beban lain-lain	Rp 777,049,928	Rp 3,350,242,572	Rp 14,571,543,287	Rp 9,604,569,462	Rp 22,111,948,921
Total	Rp 187,648,112,727	Rp 1,837,379,861,733	Rp 1,715,420,618,047	Rp 1,647,285,655,532	Rp 2,243,529,532,538

Sumber: Data diolah dari PT. PLN(Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai, 2023

4.3 Pembahasan

Adapun pembahasan mengenai analisis penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai sebagai berikut:

4.3.1 Penjualan dan laba pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa PT. PLN pada 3 tahun terakhir penjualan mengalami kenaikan yang dimana bahwa perusahaan mencerminkan penjualan dalam kondisi baik. Peningkatan penjualan terkecil yang dihasilkan perusahaan yaitu pada tahun 2018 sebesar Rp. 1.753.464.594.718 sedangkan penjualan terbesar yang dihasilkan perusahaan yaitu pada tahun 2019 sebesar Rp. 1.837.708.009.279.

Peningkatan penjualan tersebut sejalan dengan keberhasilan PLN dalam menambah kapasitas pembangkit, bahkan pelanggan pada PT. PLN juga terus meningkat karena PLN juga menyadari akan kebutuhan masyarakat dalam penggunaan listrik, apalagi terhadap penggunaan listrik Prabayar yang terbilang cukup praktis, karena kita hanya perlu mengisi listrik di atm, ataupun counter terdekat dengan hanya menyebutkan nomer meteran, walaupun setiap pembelian akan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 2000, tetapi walaupun dengan adanya tercipta inovasi baru yaitu listrik Prabayar nyatanya perusahaan belum mampu dalam meningkatkan perolehan laba. Dalam melaksanakan kegiatan penjualan baik barang maupun jasa, perusahaan akan mendapatkan pendapatan dari penjualan yang kemudian akan menyebabkan laba atau rugi dalam perusahaan. Dari peneitian yang dilakukan dapat ditarik satu kesimpulan yaitu penjualan pada 3 tahun terakhir mengalami penjualan yang mencerminkan

penjualan dalam kondisi baik walaupun perusahaan mengalami penurunan di tahun 2020 dan kembali mengalami kenaikan di tahun 2021.

Hasil akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba yang maksimal. Penjualan menjadi faktor terbesar dalam meningkatkan laba atau menurunnya laba yang di hasilkan perusahaan setiap tahunnya. Dimana dalam menghasilkan penjualan selalu diikuti dengan beban-beban yang mendekat padanya. Salah satunya adalah beban usaha, keduanya sangat berkaitan erat dengan setiap kegiatan operasional perusahaan dalam rangka menghasilkan laba yang maksimal. Perusahaan harus mampu mengoptimalkan penjualan dan menurunkan beban.

Meningkatkan laba usaha perusahaan maka penjualan harus ditingkatkan dengan menurunkan beban, jadi untuk mendapatkan laba usaha yang optimal yang perlu di tingkatkan penjualan dan menurunkan beban. Hal ini tidak sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh siregar (2006) menyimpulkan "semakin besar pendapatan yang didapat perusahaan maka akan semakin besar laba keuntungan yang didapat oleh perusahaan". Namun kondisi di lapangan ditemukan kenaikan penjualan tidak stabil dengan laba bersih perusahaan.

Perusahaan perlu memperhatikan penjualan yang diterima dan pengeluaran atau beban yang dilakukan selama kegiatan operasi berlangsung agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Maka demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan penjualan saja tidak cukup untuk menaikkan laba apabila tidak diikuti dengan efisiensi beban yang dikeluarkan.

Dapat juga disimpulkan bahwa beban operasional dalam memperoleh laba suatu perusahaan juga sangat berkaitan erat, semakin kecil beban operasional yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar laba yang di peroleh perusahaan, demikian pula sebaliknya.

4.3.2 Penjualan dalam meningkatkan laba usaha pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

Dari hasil penelitian maka dapat dijelaskan bahwa meningkatkan laba usaha perusahaan maka penjualan harus ditingkatkan dengan menurunkan beban. Jadi untuk mendapatkan laba usaha yang optimal, perlu ditingkatkan penjualan dan menurunkan beban. Dari hasil tabel 4.2 menunjukkan bahwa laba belum dapat menghasilkan penjualan yang optimal. Hal ini dapat dilihat bahwa nilai laba bersih pada setiap tahunnya mengalami penurunan disetiap periode tertentu terkhusus ditahun 2021 mengalami penurunan cukup drastis, perusahaan juga belum mampu mengefesienkan beban operasionalnya. Hal ini dapat dilihat dari beban operasionalnya mengalami peningkatan setiap tahunnya, sehingga mengakibatkan laba bersih menurun.

4.3.3 Penyebab laba bersih mengalami penurunan

Dari data yang telah diuraikan di atas manajemen perusahaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai harus lebih memperhatikan atas beban-beban yang dikeluarkan selama kegiatan operasional yang akan dilakukan. dari penelitian yang telah dilakukan maka penyebab laba bersih mengalami penurunan adalah tingginya beban operasional, beban operasional adalah taksiran semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam jangka waktu satu tahun periode akuntansi. Beban operasional inilah yang membuat laba bersih menjadi tidak baik, beban operasional disini adalah seperti biaya bahan bakar dan pelumas, biaya pembelian tenaga listrik, sewa, pemeliharaan, kepegawaian, administrasi, penyusutan dan beban lain-lain, dimana kenaikan nilai kurs dan melonjaknya harga bahan bakar dan pelumas, beban usaha yang mengalami kenaikan terbesar adalah terdapat pada beban pembelian tenaga listrik. Berdasarkan statistik dan didukung oleh wawancara dimana hasil wawancara yang dilakukan kepada informan PT. PLN (Persero) Wilayah

Kabupaten Sinjai oleh Ibu Kurnia Listiani mengatakan bahwa “Beban usaha yang mengalami kenaikan terbesar adalah beban pembelian tenaga listrik yang mengalami kenaikan ditahun 2021 sebesar Rp 2 triliun dibanding periode tahun 2017 hanya sebesar 4 milyar. Penyebab utama kenaikan beban pembelian tenaga listrik adalah naiknya harga rata-rata Indonesia Crude Price (ICP) yang mendorong kenaikan harga BBM, dan faktor pendorong peningkatan konsumsi listrik tersebut disebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat, yang sebelumnya bertumpu pada energi berbasis BBM ke energi listrik, disamping itu, PLN juga terus melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan penjualan energi listrik dengan menyokong kegiatan-kegiatan produktif masyarakat. Sektor yang berkontribusi paling besar pada konsumsi listrik ditahun 2021 adalah segmen rumah tangga, kemudian disusun segmen industri. Industri perekonomian yang sudah membaik pada periode pasca pandemi ini berdampak langsung terhadap pertumbuhan penjualan energi listrik khususnya pada segmen rumah tangga”.

Uraian di atas didukung dengan teori juki (2008:9) yang menyatakan bahwa “tingginya biaya operasional akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasi rendah peningkaan laba akan naik”. Penjualan dan laba usaha mempunyai peran yang sangat penting dalam laporan keuangan. Dimana laba yang dihasilkan perusahaan merupakan mengurangnya dari penjualan dan beban-beban operasional. Dengan demikian penjualan dan beban operasional perusahaan sangat berpengaruh terhadap yang dihasilkan nantinya. Meskipun pendapatan bunga, pendapatan lain-lain, pendapatan non operasional, beban bunga, beban operasional, beban pajak sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan dan meningkatkan pendapatan perusahaan tetapi manajemen juga harus mampu mengendalikan beban-beban agar tetap efisien sehingga tidak berdampak laba yang akan dihasilkan.

4.4 Keterbatasan Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa hal yang tidak dapat dibahas dalam penulisan Skripsi ini. Keterbatasan Penelitian terjadi karena tidak adanya data yang mencakup penjualan listrik Prabayar dan Pascabayar pertahun, dari laporan laba rugi penjualan Prabayar dan Pascabayar digabungkan dalam satu laporan laba rugi sehingga penulis tidak dapat mengidentifikasi berapa total penjualan Pascabayar dan berapa total penjualan Prabayar setiap tahunnya. Oleh sebab itu penelitian ini hanya membahas mengenai penjualan listrik dari total penjualan Pascabayar dan Prabayar tanpa membahas secara detail atau secara luas.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang dijelaskan dalam bab empat maka kesimpulan yang dapat di tarik ialah dimana PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai belum mampu meningkatkan perolehan laba. terjadi penurunan yang disebabkan oleh beban operasional yang tinggi. beban operasional adalah taksiran semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam jangka waktu satu tahun periode akuntansi. Beban operasional inilah yang membuat laba bersih menjadi tidak baik, beban usaha yang mengalami kenaikan terbesar adalah terdapat pada beban pembelian tenaga listrik.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah dikemukakan maka dapat diberikan saran-saran sebagai bahan masukan atau bahan perbandingan bagi pihak perusahaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Perusahaan lebih menerapkan sistem pengawasan agar tidak terjadi penurunan laba dan meningkatkan tingkat pengawasan penggunaan biaya operasional yang dilakukan selama ini, karena laba sangat penting untuk keberlangsungan perusahaan serta agar tujuan yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai.
2. Disarankan kepada perusahaan PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai untuk dapat meningkatkan perolehan laba dalam penjualan tenaga listrik, maka sebaiknya perusahaan memperhatikan aspek efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiantho, Wildana Nur. 2019. *Buku Sakti Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba 4.
- Ardini, Rizka. 2018. *Analisis Metode Penjualan Energi Listrik Pascabayar dan Prabayar Terhadap Efektivitas Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya Tahun 2015-2017*. Disertasi tidak diterbitkan. Surabaya: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas 17 Agustus 1945.
- Carter, William K. 2012. *Akuntansi Biaya Buku 2 Edisi 4*. Jakarta: Salemba 4.
- Dharmmesta, Basu Swastha. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Fauziah, Pasaribu Hidayati. 2018. *Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abdi Medan*. Disertasi tidak diterbitkan. Medan: Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Islam Negeri Sumatera Utara.
- Garbut, Douglas. 2012. *Teknik Merencanakan Laba*. Jakarta: Erlangga.
- Hery. 2018. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta.
- Meyola. 2021. *Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) ULP Indralaya*. Disertasi tidak diterbitkan. Palembang: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti.
- Noor, Aris Setia dan Lestar, Berta. 2019. *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Cetakan Pertama*. Universitas Islam: Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin.
- Ramli, Miftachul Jannah. 2020. *Analisis Biaya Operasional terhadap Perolehan Laba Pada PT. PLN (Persero) ULP Panakukang Makassar*. Disertasi tidak diterbitkan. Makassar: Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
- Sri, Astuti. 2019. *Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan PT. PLN (Persero) ULP. Mariana*. Disertasi tidak diterbitkan. Palembang: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti.
- Sulistyanto, Sri H. 2018. *Manajemen Laba Cetakan II*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Thamrin, Abdullah. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Tsanitya, Agusta. 2019. *Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan dan Implikasinya Terhadap Laba Bersih*. Disertasi tidak diterbitkan. Bandung: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia.

Utami, Silmi Nurul. 2022. Energi Listrik. *Pengertian, Sumber dan contoh Energi Listrik Prabayar dan Pascabayar*, (Online), (https://id.wikipedia.org/wiki/Energi_listrik, diakses tanggal 05 September 2022).

LAMPIRAN

Lampiran 1: Wawancara Kepada Informan PT. PLN (Persero) Sinjai



Lampiran 2: Laporan Laba Rugi Tahun 2017 PT.PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2017 DAN 2016

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2017	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2016
PENDAPATAN USAHA	1,716,293,171,235	1,099,785,582,150
-Penjualan Tenaga Listrik	1,635,589,302,792	1,025,180,391,224
- Penjualan Tenaga listrik (Bruto)	1,635,614,389,384	1,025,180,609,812
- Discount	-25,086,592	-228,588
- Subsidi Listrik Pemerintah	79,451,031,209	74,002,181,400
- Penyambungan Pelanggan	1,252,837,234	603,019,526
- Lain - lain		
BEBAN USAHA	186,871,062,799	183,960,680,539
- Pembelian Tenaga Listrik	4,554,198,000	2,167,099,740
- Sewa Diesel/Genset	506,000,000	851,499,421
- Beban Penggunaan Transmisi		
- Bahan Bakar dan Minyak Pelumas	6,396,259,720	4,354,052,142
- H S D	6,305,007,074	4,157,347,431
- M F O / Residu		
- I D O		
- Batu Bara		
- Gas Alam		
- Panas Bumi		
- A I F		
- Campuran Bahan Bakar dll.	91,252,646	196,704,711
- Minyak Pelumas	55,286,807,738	79,571,569,015
- Pemeliharaan	17,651,541,935	32,585,512,848
- Pemakaian Material	37,635,265,803	46,986,056,167
- Jasa Borongan	54,924,792,986	64,629,590,135
- Kepegawaian	30,751,631,784	18,184,548,770
- Penyusutan Aset Tetap	34,451,372,571	14,202,321,316
- Administrasi		
LABA (RUGI) USAHA	1,529,422,108,436	915,824,901,611
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN	8,437,684,593	7,548,825,423
- Pendapatan Bunga		
- Pendapatan lain-lain	9,214,734,521	7,849,209,729
- Beban Pinjaman ()		
- Beban Pensiun ()	-634,958,779	-272,928,306
- Beban Lain-Lain ()	-142,091,149	-27,456,000
- Beban Selisih Kurs ()		
LABA (RUGI) SEBELUM PPh BADAN	1,537,859,793,029	923,373,727,034
BEBAN PAJAK		
Beban Pajak Kini		
Beban Pajak Tangguhan	1,537,859,793,029	923,373,727,034
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DILANJUTKAN		
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DIHENTIKAN		
LABA (RUGI) BERSIH	1,537,859,793,029	923,373,727,034
LABA YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	1,537,859,793,029	923,373,727,034
Pemilik Entitas Induk		
Kepentingan Non-Pengendali		

Pemilik Entitas Induk	1,537,859,793,029	923,373,727,034
Kepentingan Non-Pengendali	1,537,859,793,029	923,373,727,034

PT. PLN (PERSERO)
UIW SULSELBAR
UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2017 DAN 2016

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2017	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2016
LABA (RUGI) BERSIH	1,537,859,793,029	923,373,727,034
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak		
Pos-Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi		
Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	-	-
Bagian keuntungan/kerugian revaluasi aset tetap entitas asosiasi	-	-
Pos-Pos yang Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi		
Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
Aset keuangan tersedia untuk dijual	-	-
Lindung nilai arus kas	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK		
	1,537,859,793,029	923,373,727,034
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	1,537,859,793,029	923,373,727,034
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	1,537,859,793,029	923,373,727,034
Pemilik Entitas Induk		
Kepentingan Non-Pengendali		

3/31/2022

Lampiran 3: Laporan Laba Rugi Tahun 2018 PT.PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2018 DAN 2017

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2018	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2017
PENDAPATAN USAHA	2,149,614,838,876	1,716,293,171,235
- Penjualan Tenaga Listrik	1,753,464,594,718	1,635,589,302,792
- Penjualan Tenaga Listrik (Bruto)	1,753,480,681,310	1,635,614,389,384
- Discount	(25,086,592)	(25,086,592)
- Subsidi Listrik Pemerintah	351,928,805,663	-
- Penyambungan Pelanggan	43,505,972,305	79,451,031,209
- Lain - lain	715,466,190	1,252,837,234
BEBAN USAHA	1,834,029,619,161	186,871,062,799
- Pembelian Tenaga Listrik	1,638,490,954,141	4,554,198,000
- Sewa Diesel/Genset	592,987,200	506,000,000
- Beban Penggunaan Transmisi	-	-
- Bahan Bakar dan Minyak Pelumas	8,427,675,463	6,396,259,720
- H S D	8,277,851,499	6,305,007,074
- M F O / Residu	-	-
- I D O	-	-
- Batu Bara	-	-
- Gas Alam	-	-
- Panas Bumi	-	-
- A I T	-	-
- Campuran Bahan Bakar dll.	-	-
- Minyak Pelumas	149,823,964	91,252,646
- Pemeliharaan	70,458,416,156	55,286,807,738
- Pemakaian Material	15,882,570,480	17,651,541,935
- Jasa Borongan	54,575,845,676	37,635,265,803
- Kepegawalan	57,524,833,541	54,924,792,986
- Penyusutan Aset Tetap	37,555,141,889	30,751,631,784
- Administrasi	20,979,610,771	34,451,372,571
LABA (RUGI) USAHA	315,585,219,715	1,529,422,108,436
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN	12,433,238,124	8,437,684,593
- Pendapatan Bunga	9,082,995,552	9,214,734,521
- Pendapatan lain-lain	-	-
- Beban Pinjaman ()	(1,220,868,438)	(634,958,779)
- Beban Penjualan ()	4,571,111,010	(142,091,149)
- Beban Lain-Lain ()	-	-
- Beban Selisih Kurs ()	-	-
LABA (RUGI) SEBELUM PPh BADAN	328,018,457,839	1,537,859,793,029
BEBAN PAJAK	-	-
Beban Pajak Kini	-	-
Beban Pajak Tangguhan	-	-
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DILANJUTKAN	328,018,457,839	1,537,859,793,029
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DIHENTIKAN	-	-
LABA (R U G I) BERSIH	328,018,457,839	1,537,859,793,029
LABA YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	328,018,457,839	1,537,859,793,029
Pemilik Entitas Induk	-	-
Keperentingan Non-Pengendali	-	-

PT. PLN (PERSERO)

UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2018 DAN 2017

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2018	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2017
LABA (RUGI) BERSIH	328,018,457,839	1,537,859,793,029
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak	-	-
Pos-Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	-	-
Bagian keuntungan/kerugian revaluasi aset tetap entitas asosiasi	-	-
Pos-Pos yang Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
Aset keuangan tersedia untuk dijual	-	-
Lindung nilai arus kas	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK	-	-
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	328,018,457,839	1,537,859,793,029
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	328,018,457,839	1,537,859,793,029
Pemilik Entitas Induk	328,018,457,839	1,537,859,793,029
Keperentingan Non-Pengendali	-	-

3/31/2022

* Laporan Laba/Rugi Komprehensif hanya diisi di Akuntansi Kantor Pusat dan Anak Perusahaan

MANAJER

Lampiran 4: Laporan Laba Rugi Tahun 2019 PT.PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

UPP SULSELBAR
UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2019 DAN 2018

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2019	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2018
PENDAPATAN USAHA	2,145,098,341,231	2,149,614,838,876
-Penjualan Tenaga Listrik	1,837,708,009,279	1,753,464,594,718
- Penjualan Tenaga Listrik (Bruto)	1,845,587,965,006	1,753,489,681,310
- Discount	(7,879,955,727)	(25,086,592)
- Subsidi Listrik Pemerintah	266,219,595,600	351,928,805,663
- Penyambungan pelanggan	40,842,598,605	43,505,972,305
- Lain - lain	328,137,747	715,466,190
BEBAN USAHA	1,700,849,074,760	1,834,029,619,161
- Pembelian Tenaga Listrik	1,509,931,792,206	1,638,490,954,141
- Sewa Diesel/Genset	545,529,600	592,987,200
- Beban Penggunaan Transmisi		-
- Bahan Bakar dan Minyak Pelumas	7,494,834,289	8,427,675,463
- H S D	7,350,346,585	8,277,851,499
- M F O / Residu		
- I D O		
- Batu Bara		
- Gas Alam		
- Panas Bumi		
- A I T		
- Campuran Bahan Bakar dll.		
- Minyak Pelumas	144,487,704	149,823,964
- Pemeliharaan	62,952,967,119	70,458,416,156
- Pemakaian Material	15,781,276,874	15,882,570,480
- Jasa Borongan	47,171,690,245	54,575,845,676
- Kepegawaian	46,354,620,915	57,524,833,541
- Penyusutan Aset Tetap	44,876,145,586	37,555,141,889
- Administrasi	28,693,185,045	20,979,610,771
LABA (RUGI) USAHA	444,249,266,471	315,585,219,715
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN	(3,996,028,907)	12,433,238,124
- Pendapatan Bunga		
- Pendapatan lain-lain	10,575,514,380	9,082,995,552
- Beban Pinjaman ()		
- Beban Pensiun ()	(1,162,705,126)	(1,220,868,438)
- Beban Lain-Lain ()	(13,408,838,161)	4,571,111,010
- Beban Selisih Kurs ()		
LABA (RUGI) SEBELUM PPh BADAN	440,253,237,564	328,018,457,839
BEBAN PAJAK		
- Beban Pajak Kini		
- Beban Pajak Tangguhan		
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DILANJUTKAN	440,253,237,564	328,018,457,839
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DIHENTIKAN		
LABA (R U G I) BERSIH	440,253,237,564	328,018,457,839
LABA YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	440,253,237,564	328,018,457,839
- Pemilik Entitas Induk	440,253,237,564	328,018,457,839
- Kepentingan Non-Pengendali		

UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2019 DAN 2018

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2019	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2018
LABA (RUGI) BERSIH	440,253,237,564	328,018,457,839
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak		
Pos-Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
- Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
- Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	-	-
- Bagian keuntungan/kerugian revaluasi aset tetap entitas asosiasi	-	-
Pos-Pos yang Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
- Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
- Aset keuangan tersedia untuk dijual	-	-
- Lindung nilai arus kas	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK	-	-
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	440,253,237,564	328,018,457,839
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	440,253,237,564	328,018,457,839
- Pemilik Entitas Induk	440,253,237,564	328,018,457,839
- Kepentingan Non-Pengendali		

44.652

Komprehensif hanya diisi di Akuntansi Kantor Pusat dan Anak Perusahaan

Lampiran 5: Laporan Laba Rugi Tahun 2020 PT. PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

PT. PLN (PERSERO)
ULP SULSELBARABAR
UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

**LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2020 DAN 2019**

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2020	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2019
PENDAPATAN USAHA	2,188,831,602,685	2,145,098,341,231
- Penjualan Tenaga Listrik	1,763,797,065,059	1,837,708,009,279
- Penjualan Tenaga Listrik (Bruto)	1,763,838,136,297	1,845,587,965,006
- Discount	(41,071,238)	(7,879,955,727)
- Subsidi Listrik Pemerintah	383,982,476,736	266,219,595,600
- Penyambungan pelanggan	40,861,010,245	40,842,598,605
- Lain - lain	191,050,645	328,137,747
	1,637,681,086,070	1,700,849,074,760
BEBAN USAHA	1,464,961,200,947	1,508,931,792,206
- Pembelian Tenaga Listrik	(907,478,400)	545,529,600
- Sewa Diesel/Genset		7,494,834,289
- Beban Penggunaan Transmisi	5,464,491,983	7,350,346,585
- Bahan Bakar dan Minyak Pelumas	5,340,397,915	
- H S D		
- M F O / Residu		
- I D O		
- Batu Bara		
- Gas Alam		
- Panas Bumi		
- A l r		
- Campuran Bahan Bakar dll.	124,094,068	144,487,704
- Minyak Pelumas	42,730,809,764	62,952,967,119
- Pemeliharaan	6,844,027,473	15,781,276,874
- Pemakaian Material	35,886,782,291	47,171,690,245
- Jasa Borongan	51,554,360,339	46,354,620,915
- Kepegawaian	46,701,520,744	44,876,145,586
- Penyusutan Aset Tetap		
- Penyusutan Aset Tetap (Sewa)	27,176,180,693	28,693,185,045
- Administrasi		
	551,150,516,615	444,249,266,471
LABA (RUGI) USAHA	(2,441,035,824)	(3,996,028,907)
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN		
- Pendapatan Bunga	7,163,533,638	10,575,514,380
- Pendapatan lain-lain	(76,350,768)	
- Beban Pinjaman ()	(1,087,202,624)	(1,162,705,126)
- Beban Pensiun ()	(8,440,816,070)	(13,408,838,161)
- Beban Lain-Lain ()		
- Beban Selisih Kurs ()		
	548,709,480,791	440,253,237,564
LABA (RUGI) SEBELUM PPh BADAN		
BEBAN PAJAK		
- Beban Pajak Kini		
- Beban Pajak Tangguhan		
- Beban Pajak Tangguhan (Sewa)	548,709,480,791	440,253,237,564
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DILANJUTKAN		
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DIHENTIKAN		
	548,709,480,791	440,253,237,564
LABA (R U G I) BERSIH	548,709,480,791	440,253,237,564
LABA YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	548,709,480,791	440,253,237,564
- Pemilik Entitas Induk		
- Kepentingan Non-Pengendali		

PT. PLN (PERSERO)
ULP SULSELBARABAR
UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI

**LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF PER UNSUR (SIFAT)
UNTUK PERIODE 31 DESEMBER 2020 DAN 2019**

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2020	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2019
LABA (RUGI) BERSIH	548,709,480,791	440,253,237,564
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak	-	-
Pos-Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
- Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
- Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	-	-
- Bagian keuntungan/kerugian revaluasi aset tetap entitas asosiasi	-	-
Pos-Pos yang Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-	-
- Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
- Aset keuangan tersedia untuk dijual	-	-
- Lindung nilai arus kas	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK	548,709,480,791	440,253,237,564
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	548,709,480,791	440,253,237,564
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	548,709,480,791	440,253,237,564
- Pemilik Entitas Induk		
- Kepentingan Non-Pengendali		

44,652

Lampiran 6: Laporan Laba Rugi Tahun 2021 PT.PLN (Persero) Wilayah Kabupaten Sinjai

**PT. PLN (PERSERO)
ULP SULSELBARAB
UP3 BULUKUMBA
ULP SINJAI**

**LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN
UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2021 DAN 2020**

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2020
PENDAPATAN USAHA	2,262,584,087,154
- Penjualan Tenaga Listrik	1,808,254,229,874
- Penjualan Tenaga Listrik (Bruto)	1,808,330,887,020
- Discount	(76,657,146)
- Subsidi Listrik Pemerintah	450,813,034,915
- Pendapatan Kompensasi	3,150,144,386
- Penyambungan pelanggan	366,677,979
- Lain - lain	
BEBAN USAHA	2,221,417,583,617
- Pembelian Tenaga Listrik	2,040,513,217,053
- Sewa Diesel	
- Beban Penggunaan Transmisi	
- Beban Emisi Karbon	
- Bahan Bakar dan Minyak Pelumas	8,081,283,536
- H S D	7,940,086,422
- M F O / Residu	
- I D O	
- Batu Bara	
- Gas Alam	
- Panas Bumi	
- A l r	
- Campuran Bahan Bakar dll.	
- Minyak Pelumas	141,197,109
- Pemeliharaan	50,452,784,067
- Pemakaian Material	6,867,099,277
- Jasa Borongan	43,585,684,790
- Kepegawaian	45,070,636,245
- Penyusutan Aset Tetap	53,584,882,318
- Penyusutan Aset Tetap (Sewa)	958,052,959
- Administrasi	22,746,727,439
LABA (RUGI) USAHA	41,166,503,537
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN	(16,354,548,383)
- Pendapatan Bunga	5,757,400,538
- Pendapatan lain-lain	(10,869,521)
- Beban Pinjaman ()	(1,105,478,213)
- Beban Pensiun ()	(20,995,601,187)
- Beban Lain-Lain ()	
- Beban Selisih Kurs ()	
LABA (RUGI) SEBELUM PPh BADAN	24,811,955,154
BEBAN PAJAK	
Beban Pajak Kini	
Beban Pajak Tangguhan	
Beban Pajak Tangguhan (Sewa)	
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DILANJUTKAN	24,811,955,154
LABA (RUGI) DARI OPERASI YANG DIHENTIKAN	
LABA (R U G I) BERSIH	24,811,955,154
LABA YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	24,811,955,154
Pemilik Entitas Induk	24,811,955,154
Kepentingan Non-Pengendali	

ULP SINJAI

**LAPORAN LABA / RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN
UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2021 DAN 2020**

KETERANGAN	UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2020
LABA (RUGI) BERSIH	24,811,955,154
Penghasilan Komprehensif Lain Setelah Pajak	-
Pos-Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-
Keuntungan revaluasi aset tetap	-
Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	-
Bagian keuntungan/kerugian revaluasi aset tetap entitas asosiasi	-
Pos-Pos yang Akan Direklasifikasi Ke Laba Rugi	-
Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-
Aset keuangan tersedia untuk dijual	-
Lindung nilai arus kas	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK	-
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	24,811,955,154
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF YANG DIATRIBUSIKAN KEPADA:	24,811,955,154
Pemilik Entitas Induk	24,811,955,154
Kepentingan Non-Pengendali	

* Laporan Laba/Rugi Komprehensif hanya diisi di Akuntansi Kantor Pusat dan Anak Perusahaan