

Analisis Penentuan Harga Jual Listrik pada PT PLN (Persero) ULP Medan Timur

Saparuddin Siregar¹, Nur Ainun²

^{1,2} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

saparuddin.siregar@uinsu.ac.id¹, nurainun210101@gmail.com²

ABSTRACT

How is electricity marketing in increasing profits or profits at PT PLN (Persero) ULP Medan Timur and how to find out the determination of the selling price is determined based on full costs at PT PLN (Persero) ULP Medan Timur. The purpose of the research is that the PT PLN (Persero) ULP Medan Timur office can conduct electricity marketing in increasing profits or profits at the right PT PLN (Persero) ULP Medan Timur and maximize the aspect of determining the selling price determined based on full costs in the office in order to create work comfort and optimizing the performance of their employees. The research method used is a qualitative research method with direct interviews and documentation. The result of the research is the cost of sales based on electricity groups R, B, I, P, L with a cost of about ± Rp. 169/Kwh up to Rp. 1.035/Kwh. Prepaid power for family duty bunches from 2,200 VA to over 6,600 VA. US\$ 9.90 cents per kWh. PLTP with a limit of 50-100 MW utilizes HPT plots of US\$ 8.19 cents per kWh and for PLTP with a limit of more than 100 MW utilizes HPT plots of US\$ 7.25 cents per kWh.

Keywords: prepaid, postpaid, selling price

ABSTRAK

Bagaimana pemasaran tenaga listrik dalam meningkatkan keuntungan atau keuntungan pada PT PLN (Persero) ULP Medan Timur dan bagaimana mengetahui penentuan harga jual yang ditentukan berdasarkan biaya penuh pada PT PLN (Persero) ULP Medan Timur. Tujuan dari penelitian ini adalah agar pihak PT PLN (Persero) kantor ULP Medan Timur dapat melakukan pemasaran tenaga listrik dalam meningkatkan keuntungan atau keuntungan di sebelah kanan PT PLN (Persero) ULP Medan Timur dan memaksimalkan aspek penentuan harga jual yang ditentukan berdasarkan full biaya di kantor dalam rangka menciptakan kenyamanan kerja dan mengoptimalkan kinerja karyawannya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan wawancara langsung dan dokumentasi. Hasil penelitian adalah harga pokok penjualan berdasarkan golongan listrik R, B, I, P, L dengan biaya sekitar ± Rp. 169/Kwh sampai dengan Rp. 1.035/Kwh. Daya Prabayar untuk tandan tugas keluarga dari 2.200 VA hingga lebih dari 6.600 VA. US\$ 9,90 sen per kWh. PLTP dengan batasan 50-100 MW menggunakan HPT petak US\$ 8,19 sen per kWh dan untuk PLTP dengan batasan lebih dari 100 MW menggunakan petak HPT US\$ 7,25 sen per kWh.

Kata kunci: Prabayar, Pascabayar, Harga Jual

PENDAHULUAN

Penjualan atau disebut juga sebagai sebuah Kesepakatan adalah latihan yang diselesaikan oleh penjual dalam menjual tenaga kerja dan produk dalam keinginan untuk memperoleh manfaat dari pertukaran ini dan penjualan dapat diartikan juga

sebagai memindahkan kepemilikan kebebasan untuk tenaga kerja dan produk dari pedagang ke pembeli (Mulyadi, 2008). Motivasi yang melatarbelakangi suatu organisasi adalah untuk mendapatkan manfaat atau manfaat yang dapat dimanfaatkan untuk ketahanan. Manfaat adalah laporan utama untuk melaporkan presentasi suatu organisasi selama periode tertentu. Data tentang presentasi organisasi, khususnya tentang manfaat, diharapkan dapat memenuhi kebutuhan ekonomi yang akan dikelola oleh organisasi di kemudian hari.

Mendapatkan manfaat dan besarnya manfaat seringkali merupakan bagian dari keberhasilan suatu administrasi. Pemimpin organisasi harus memiliki pilihan untuk membuat pengaturan. secara terkoordinasi atas setiap gerakan yang sedang atau akan diselesaikan dengan tujuan akhir untuk mencapai manfaat normal. Pengaturan manfaat adalah perbaikan pengaturan kerja untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi. Manfaat penting dalam pengaturan dengan alasan bahwa alasan perjanjian adalah manfaat yang dapat diterima.

PT. PLN (Persero), sebagai pemasok utama tenaga listrik, sebagai suatu perkumpulan yang bertugas untuk membina organisasi-organisasi yang berhubungan dengan tenaga listrik dan berencana untuk memberikan bantuan kepada pemerintah daerah setempat dan mendukung peningkatan keuangan. Jenis kemajuan yang dilakukan oleh PT. PLN (Persero) menyusun Program Tenaga Listrik Prabayar. Listrik Prabayar merupakan bantuan terbaru dari PT. PLN (Persero) dengan keunggulan yang berbeda dalam mengkoordinasikan pemanfaatan energi listrik melalui meter elektronik berbayar. Sampai saat ini, klien PT. PLN (Persero) sudah mendapatkan organisasi listrik pasca bayar, misalnya klien menggunakan listrik terlebih dahulu dan membayar kemudian di bulan berikutnya.

Listrik prabayar diperkenalkan kepada klien pada Oktober 2010, dengan memberikan beberapa penyesuaian, misalnya, memiliki opsi untuk mengontrol penggunaannya sendiri, khususnya, klien hanya perlu membeli voucher atau bisa disebut token sesuai keinginan. Ternyata mulai dari Rp. 20.000-Rp. 1.000.000. Pada listrik pascabayar, klien dapat mengkonsumsi energi listrik terlebih dahulu dan melakukan cicilan 1 (satu) bulan di lain waktu ketika diberikan tagihan berapa pemakaiannya. Terlebih lagi masih banyak reaksi dari masyarakat umum dan banyak orang yang mengabaikan pembayaran untuk kekuasaan, tetapi kekuasaan juga telah menjadi kebutuhan dasar, bukan tambahan lagi karena semua latihan keluarga dan, anehnya, latihan lain benar-benar membutuhkan kekuasaan.

Dengan melihat kekhususan-kekhususan yang telah dikemukakan di atas, tentunya ULP PLN Kantor Medan Timur belum seperti yang diharapkan dalam pengawasan terhadap angsuran listrik dan banyaknya kewajiban yang tidak terpenuhi serta pemalsuan yang dilakukan oleh komponen luar dan belum memenuhi standar administrasi yang sah. Hal-hal seperti ini harus segera ditangani dan dikembangkan agar bisa menjadi jauh lebih unggul kedepannya sehingga cenderung sesuai dengan visi dan misi yang seharusnya. Jika hal ini dapat bertahan, tentunya akan tercipta suasana yang kondusif dan kondusif sehingga para perwakilan dapat melakukan kewajiban kerjanya dengan baik dan benar. Maka dari

itu peneliti tertarik dan melakukan penelitian sebagai hasil magang, dengan judul “**Analisis Penentuan Harga Jual Listrik Pada PT PLN (Persero) ULP Medan Timur**”.

METODE PENELITIAN

Teknik pengumpulan informasi dengan teknik penelitian kualitatif/subjektif dengan wawancara dan dokumentasi. Strategi wawancara dilakukan pada pekerja yang tahu seluk-beluknya tentang kepastian harga pokok penjualan energi listrik pada PT PLN ULP Medan Timur. Strategi ini selesai sehingga analisis mendapatkan data yang tepat dari responden. Teknik dokumentasi sudah selesai dengan mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan penentuan harga jual energi listrik di PT PLN ULP Medan Timur. Pemeriksaan informasi menggunakan investigasi ekspresif, untuk lebih spesifik informasi yang didapat dari penelitian dikumpulkan, diakumulasikan, dan ditangani untuk diperoleh garis besar permasalahan penentuan harga jual tenaga listrik di PT PLN ULP Medan Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini merupakan kajian yang menyoroti penetapan harga pokok penjualan tenaga listrik di PT PLN ULP Medan Timur. Melalui wawancara secara langsung sebagai observasi dan dokumentasi telah selesai untuk penelitian dan menciptakan beberapa informasi yang dapat dimanfaatkan sebagai penanganan informasi. Mengingat hasil penelitian ini adalah Penentuan harga jual listrik dilihat dari jenis listrik tersebut, apakah masuk kedalam kategori listrik Prabayar atau kategori listrik pascabayar. Listrik Prabayar merupakan bantuan terbaru dari PT. PLN (Persero) dengan berbagai manfaat dalam pengendalian pemanfaatan energi listrik melalui meter elektronik berbayar. Sampai saat ini, klien PT. PLN (Persero) sudah mendapatkan administrasi listrik pasca bayar, misalnya klien menggunakan listrik terlebih dahulu dan membayar kemudian di bulan berikutnya. Sedangkan listrik pascabayar adalah inovasi lama PLN yang dimana kita menggunakan terlebih dahulu dan dibayar kemudian.

Daya Prabayar dapat digunakan dengan harapan klien telah mengisi token sesuai keinginan klien. Token adalah alat pemukulan listrik dengan kendali baterai yang telah disediakan oleh PLN ULP Medan Timur dengan kualitas original mulai dari Rp. 20.000 menjadi Rp. satu juta. Klien dapat membantu token melalui ATM, counter bank, e-banking, phone banking, dan sms banking. Berbeda dengan listrik pascabayar, di listrik pascabayar klien dapat menggunakan listrik terlebih dahulu, dan kemudian membuat porsi setelah tagihan diberikan berapa banyak yang digunakan klien. Porsi daya pascabayar dapat dilakukan di loket organisasi kelistrikan PLN, mail focus, dan atm. Dalam listrik pascabayar, klien tidak akan mengalami pemadaman listrik sementara, karena ada area kekuatan untuk mengisi token. Bagaimanapun, dalam listrik pascabayar ada biaya tumpukan, pengesahan terakhir, dan ada penebang meteran yang dapat diprediksi. Untuk cicilan listrik pascabayar juga bisa langsung datang ke kantor PLN. Untuk listrik Prabayar, PLN ULP Medan Timur memberikan kelas untuk tugas sosial, keluarga, dan bisnis. Daya

prabayar untuk bundel kewajiban keluarga dari 2.200 VA hingga lebih dari 6.600 VA.

Di Listrik Prabayar dan Listrik Pascabayar ada yang dibiayai dan ada juga yang tidak disponsori. Kekuasaan yang disponsori dikenal memiliki biaya yang lebih rendah, karena mendapat suntikan aset dari otoritas publik. Untuk sementara, listrik yang tidak disponsori tidak mendapatkan pembebasan biaya yang membuatnya sering kali lebih mahal. Biaya daya gratis untuk klien prabayar daya 450VA, dan potongan harga 50 persen untuk klien daya 900 VA. Meskipun demikian, pengaturan ini hanya berlaku untuk keluarga yang dibiayai. Pelanggan standar atau pascabayar akan diberikan penurunan harga 50 persen untuk biaya penggunaan dan biaya beban, langsung pada penerimaan angsuran. Sementara itu, untuk klien daya 900 VA di kelas prabayar, otoritas publik akan memberikan lencana daya gratis sebesar 50% dari penggunaan terbesar selama tiga bulan terakhir.

Berdasarkan data Cabang Aset Energi dan Mineral, penggambaran beberapa tugas ketenagalistrikan dalam Rancangan Perpres terkait dengan biaya EBT, misalnya atas beban listrik dari Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) dengan pembatasan kurang atau setara dengan 10 megawatt (MW) menggunakan pengaturan FIT, yaitu US\$ 9,90 sen per kWh. PLTA dengan kendala 10-50 MW dengan rencana HPT US\$ 8,00 sen per kWh dan pembatasan lebih dari 100 MW dengan rencana HPT US\$ 6,80 sen per kWh. Sementara itu, untuk Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) menggunakan sistem peaker, yang menjadi topik pembicaraan.

Berikut 13 gathering klien PLN yang tidak dibiayai yang mempengaruhi biaya kwh listrik:

1. Keluarga, termasuk 5 pertemuan, yaitu R-1/TR 900 VA - RTM, R-1/TR 1.300 VA, R-1/TR 2.200 VA, R-2/TR 3.500 VA hingga 5.500 VA, dan R-3/TR 6.600 VA atau lebih (tingkat daya keluarga).
2. Bisnis Besar, terdiri dari 2 unit, yaitu B-2/TR 6.600 VA hingga 200 kVA dan B-3/TM lebih dari 200 kVA (retribusi daya bisnis besar).
3. Pabrik kelas atas, menggabungkan 2 sambungan, khususnya 2 I-3/TM lebih dari 200 kVA dan I-4/TT 30.000 kVA atau lebih (pajak listrik modern yang sangat berlebih).
4. Badan publik tersebut terdiri dari 3 kelompok, yaitu P-1/TR 6.600 VA sampai 200 kVA, P-2/TM di atas 200 kVA, dan P-3/TR (pungutan elektrik gedung lembaga).
5. Administrasi Unik, cuma 1 kumpulan, yaitu 1 L/TR, TM, TT (tarif daya luar biasa).

Berikutnya adalah biaya daya per kWh yang ditetapkan oleh pemerintah :

1. kelompok R-1/Tegangan Rendah (TR) daya 900 VA, Rp 1.352 per kWh.
2. kelompok R-1/TR kapasitas 1.300 VA, Rp 1.444,70 per kWh.
3. kelompok R-1/TR kapasitas 2.200 VA, Rp 1.444,70 per kWh.
4. kelompok R-2/TR kapasitas 3.500-5.500 VA, Rp 1.444,70 per kWh.
5. kelompok R-3/TR kapasitas 6.600 VA atau lebih, Rp 1.444,70 per kWh.

6. kelompok B-2/TR kapasitas 6.600 VA-200 kVA, Rp 1.444,70 per kWh.
7. kelompok B-3/Tegangan Menengah (TM) dengan daya di atas 200 kVA, Rp 1.114,74 per kWh.
8. kelompok I-3/TM di atas 200 kVA, Rp 1.114,74 per kWh.
9. kelompok I-4/Tegangan Tinggi (TT) dengan gaya 30.000 kVA atau lebih, Rp. 996,74 per kWh.
10. kelompok P-1/TR daya 6.600 VA-200 kVA, Rp 1.444,70 per kWh.
11. kelompok P-2/TM dengan kapasitas lebih dari 200 kVA, Rp. 1.114,74 per kWh.
12. kelompok P-3/TR untuk iridiasi jalur umum, Rp 1.444,70 per kWh.
13. kelompok L/TR, TM, TT, Rp 1.644,52 per kWh.

Dalam menentukan nilai jual, organisasi dapat melibatkan data pembukuan eksekutif sebagai pembuat data sehingga dapat dimanfaatkan dengan baik sebagai alasan penentuan harga pokok penjualan. Pembukuan dewan adalah kursus untuk membedakan, memperkirakan, dan mengungkapkan data masalah keuangan untuk mempertimbangkan pertimbangan dan pilihan yang tegas dan jelas bagi dewan (Baldrick, 2018: 78). Mulyadi mencontohkan (dalam Aisyah 2016:4) ada tiga macam data pembukuan administrasi, yaitu Data Pembukuan Lengkap, Data Pembukuan Diferensial, dan Data Pembukuan Kewajiban.

Contohnya adalah:

Sebuah rumah memberikan gaya listrik sebesar 2.200 VA atau 2.2 KVA. Ini menggabungkan perangkat keras yang mengkonsumsi daya, misalnya,

- 1 buah AC 1 PK per gaya 800 watt dialihkan dari jam 22.00 ke 06.00 atau 8 jam. Kemudian, pada saat itu, daya habis dari AC pada saat sehari yaitu $800 \text{ watt} \times 8 \text{ jam} = 6.400 \text{ watt}$.
- 5 lampu dengan kapasitas 20 watt diaktifkan 12 jam setiap hari. Maka, pada saat itu, gaya total cahaya pada saat sehari adalah $5 \times 20 \text{ watt} \times 12 \text{ jam} = 1.200 \text{ watt}$.
- 1 buah televisi dengan kapasitas 45 watt dihidupkan selama 3 jam. Kemudian, pada saat itu, daya habis televisi yaitu $45 \text{ watt} \times 3 \text{ jam} = 135 \text{ watt}$.
- 1 buah pendingin dengan kapasitas 350 watt dihidupkan selama 24 jam konstan. Maka kapasitas lengkap dari lemari es sehari adalah $350 \text{ watt} \times 24 \text{ jam} = 8.400 \text{ watt}$. Habiskan $6.400 \text{ watt} + 1.200 \text{ watt} + 135 \text{ watt} + 8.400 \text{ watt} = 16.135 \text{ watt}$ per hari.

Dalam menentukan tingkat daya, unit harus menggunakan Kwh atau kilowatt per jam. Untuk mendapatkan Kwh, maka $16.135 \text{ watt} : 1000 = 16.135 \text{ Kwh}$. Dalam sebulan dikalikan 30 hari yaitu $16.135 \times 30 \text{ hari} = 484,05 \text{ Kwh}$. Perhitungannya adalah 484,05 Kwh dikalikan dengan biaya yang disajikan untuk 2.200 yaitu Rp. 1.467,28. Jadi, $484,05 \text{ Kwh} \times \text{Rp. } 1.467,28 = \text{Rp. } 710.236.884$ secara konsisten.

Data:

VA = Volt Ampere, Satuan daya

KVA = Kilo Volt Ampere, 1000 Volt Ampere

Kwh = Kilo Watt Hour, satuan energi listrik

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun kesimpulan-kesimpulan yang dapat diambil dari pembahasan ini adalah biaya penjualan Kwh Meter Prabayar sebelumnya dan Kwh Meter Pascabayar kontras seperti yang ditunjukkan oleh kelompok listrik atau sesuai kebutuhan klien. Biaya untuk lampiran baru dan perubahan daya juga kontras. Biaya penjualan Kwh Meter, baik Pasca Bayar maupun Bayar Sebelumnya, tidak sepenuhnya diselesaikan oleh otoritas publik sesuai nilai Dollar terhadap Rupiah (kurs). Biaya penjualan berdasarkan kelompok listrik R, B, I, P, L dengan biaya sekitar ± Rp. 169/Kwh sampai dengan Rp. 1.035/Kwh. Tugas kekuatan pusat dapat berubah kapan saja seperti yang ditunjukkan oleh sistem otoritas publik. Hal ini biasanya dipengaruhi oleh perubahan biaya listrik yang dibuat oleh spesialis terbuka dengan mempertimbangkan berbagai faktor.

Listrik Prabayar untuk paket kewajiban keluarga dari 2.200 VA ke utara 6.600 VA. Di Listrik Prabayar dan Listrik Pascabayar ada yang dibiayai dan ada juga yang tidak disponsori. Berdasarkan data Divisi Aset Energi dan Mineral, penggambaran beberapa pungutan tenaga listrik dalam Rancangan Perpres terkait biaya EBT, misalnya atas biaya listrik dari Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) dengan pembatasan kurang atau setara dengan 10 megawatt (MW) menggunakan pengaturan FIT, yaitu US\$ 9,90 sen per kWh. PLTP dengan batasan 50-100 MW menggunakan petak HPT US\$ 8,19 sen per kWh dan untuk PLTP dengan batasan lebih dari 100 MW menggunakan petak HPT US\$ 7,25 sen per kWh.

Pemasaran yang dilakukan di PT PLN (Persero) ULP Medan Timur, sebenarnya harus ditingkatkan lagi. Hal ini terkait dengan masalah pemasaran barang dan status organisasi spesialis yang kurang ideal sehingga PT PLN (Persero) ULP Medan Timur akan memperkuat latihan sosialisasi, memberikan pemahaman tentang daya dan mengerjakan administrasi khusus kepada klien barang kelistrikan. Prosedur yang digunakan oleh PT PLN (Persero) ULP Medan Timur untuk membangun kesepakatan adalah Administrasi Pelanggan, Administrasi Premium, Proyek Administrasi Satu Hari, serta berbagai diskon untuk biaya asosiasi.

Saran

Untuk PT PLN (Persero) ULP Medan Timur disarankan agar setiap pekerja memiliki kapasitas dan daya tanggap yang tinggi dalam melayani klien PT PLN (Persero) ULP Medan Timur dalam menawarkan bantuan semacam ini kepada klien.

Untuk menambah persediaan tenaga listrik di PT PLN (Persero) ULP Medan Timur, lebih baik diharapkan agar roda gigi yang lama atau rusak diganti dengan yang lebih modern atau yang lebih baru. Untuk Mahasiswa penelitian ini diharapkan dapat membantu sebagai semacam sudut pandang dan bahan bacaan untuk membangun informasi mahasiswa mengenai harga jual yang diterapkan oleh PLN.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasrina, Y. (2020). Analisis Proses Penentuan Harga Jual Pada Rumah Makan Minang Kejora di Palembang. *Media Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(1), 1–19. <https://jurnal.uss.ac.id/index.php/meku/article/view/9>
- Rahmayanti, E. A. (2021). Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember Digital Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember. In *Digital Repository Universitas Jember*.
- Turangan, V. T., Tinangon, J. J., Walandouw, S. K., Unit, P., Pengendalian, P., Akuntansi, J., Ekonomi, F., & Ratulangi, U. S. (2021). *ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK ENERGI LISTRIK PADA PT . PLN MINAHASA ANALYSIS OF DETERMINATION OF COST OF ELECTRICAL ENERGY PRODUCTS IN PT . PLN (PERSERO) UNIT PELAKSANA PENGENDALIAN PEMBANGKITAN Jurnal EMBA Vol . 9 No . 1 Januari 2021 , Hal . 18. 9(1), 189–196.*
- Untuk, D., Persyaratan, M., & Akuntansi, P. S. (2018). *Skripsi analisis penjualan listrik dalam meningkatkan perolehan laba pada pt. pln (persero) wilayah sumatera utara.*
- Rianto, R. S., Mailakay, D. C., & Maradesa, D. (2018). Ipteks Penerapan Psak No. 23 Atas Penjualan Energi Listrik Pascabayar Dan Prabayar Pada Pt. Pln (Persero) Unit Layanan Pelanggan Manado Selatan. *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 2(02), 551–555. <https://doi.org/10.32400/jiam.2.02.2018.21829>
- Napitupulu. (2017). UNIVERSITAS SUMATERA UTARA Poliklinik UNIVERSITAS SUMATERA UTARA. *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, 1(3), 82–91.
- Kartikaningdyah, E., & Octaviani, V. (2014). Analisis Pengelolaan Penjualan Energi Listrik Pascabayar dan Prabayar pada B' right PLN Batam. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 2(2), 190–199.
- Rolos, C., Pangemanan, S., Budiarmo, N., Rolos, C. T., Pangemanan, S., Budiarmo, N., Akuntansi, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2021). *Analisis Penentuan Harga Jual Listrik Pada Pt Pln (Persero) Unit Induk Wilayah Sulawesi Utara, Sulawesi Tengah Dan Gorontalo Analysis of Electricity Price Determination At Pt Pln (Persero) Main Units for North Sulawesi, Central Sulawesi and Gorontalo Regi. 9(3), 1703–1710.*
- Syaripah, & Simatupang, A. (2019). Strategi Penetapan Harga Jual Pada PT Pressindo Engineering Indonesia. *Jurnal Mahasiswa Bina ...*, 4(1), 105–114. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/article/view/1160>

VISA: Journal of Visions and Ideas

Vol 3 No 2 (2023) 219-225 E-ISSN 2809-2058 P-ISSN 2809-2643

DOI: 47467/visa.v3i2.1946

Bauran Pemasaran, P., Peningkatan, T., Tenaga, P., Yusfin, A. M. A., Abduh, T., & Abubakar, H. (2021). The Influence of Marketing Mix on the Increase in Electric Power Sales at PT PLN (Persero) Pinrang Service Implementation Unit. *Idn. J. of Business and Management*, 3(2), 115–120. <https://postgraduate.universitاسbosowa.ac.id/index.php/jbm>