

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan proses analisis, wawancara, observasi dan berbagai dokumentasi, maka dari penelitian “Analisis Metode Penjualan Energi Listrik Paskabayar dan Prabayar Terhadap Efektivitas Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya Tahun 2015-2017” penulis dapat menarik simpulan sebagai berikut:

1. Harga tarif tenaga listrik pada batas daya 450 VA s/d 900 VA (Subsidi) antara listrik paskabayar dan prabayar terdapat perbedaan dimana pada listrik paskabayar biaya pemakaian diukur melalui beberapa blok tarif, sementara pada listrik prabayar biaya pemakaiannya *flat*. Hal ini menyebabkan perbedaan tagihan listrik antara listrik paskabayar dan listrik prabayar, dimana pada listrik paskabayar biaya tagihan yang timbul setelah dikonversikan dalam meter Kwh, jumlah Kwh yang didapatkan pelanggan lebih kecil, dibandingkan dengan kwh yang didapatkan pelanggan listrik prabayar.
2. Harga tarif tenaga listrik pada batas daya 900 VA (Non Subsidi) s/d 5500 VA antara listrik paskabayar dan prabayar adalah relatif sama.
3. Pada listrik paskabayar pada batas daya 450 VA s/d 900 VA (Subsidi) biaya beban ditetapkan sebesar Rp 11.000,- dan Rp 20.000, sementara pada batas daya 900VA (Non Subsidi) s/d 5500 VA diberlakukan Rekening Minimal (RM) yang dihitung melalui jam nyala diatas 40 jam. Sedangkan pada listrik prabayar tidak terdapat biaya beban.
4. Perbedaan rincian tagihan yang ada pada listrik prabayar dan paskabayar selain pada biaya beban adalah adanya biaya administrasi bank pada listrik prabayar.
5. Berdasarkan analisis tingkat penjualan antara listrik paska bayar dan prabayar untuk tahun 2015-2017 lebih efektif listrik prabayar, dikarenakan tidak adanya kerugian yang muncul akibat piutang ragu-ragu yang telah dihapuskan pada penjualan energi listrik prabayar. Akan tetapi jumlah realisasi pendapatannya lebih besar paskabayar hal ini dikarenakan pelanggan atau pengguna listrik paskabayar lebih besar dari pada prabayar.

6. Listrik paskabayar tidak efektif dikarenakan setiap bulannya PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya mengalami kerugian atau tunggakan, sedangkan listrik Prabayar lebih efektif tetapi jumlah pelanggan listrik Prabayar masih sedikit dibandingkan pelanggan listrik paska bayar.
7. Sejak diperkenalkan pada tahun 2010 listrik Prabayar dinyatakan lebih efektif daripada listrik paskabayar dikarenakan *Return On Investment* (ROI) nya lebih besar daripada listrik paskabayar, akan tetapi listrik Prabayar masih mengalami adanya kendala pada pendapatan yang ditimbulkan oleh pengguna energi listrik yang tidak konsumtif, sebagai contoh developer perumahan baru yang membangun perumahan dan melakukan pemasangan token listrik di setiap rumah-rumah yang belum ada penghuninya, hal ini menyebabkan kerugian bagi PLN dikarenakan biaya investasi Prabayar yang besar, maka ketika kWh itu tidak menghasilkan uang maka dari sisi investasi akan merugi karena akan membutuhkan waktu yang lama untuk sampai dengan *Break Event Point* (BEP) apalagi untuk mendapatkan *profit*.
8. Kontribusi terkait pendapatan listrik paskabayar dan Prabayar PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya lebih menguntungkan listrik Prabayar daripada listrik paska bayar, karena dilihat dari efektivitas pendapatan sistem Prabayar, hal ini juga sebanding dengan peningkatan jumlah pelanggan Prabayar pada tahun 2017.
9. Berdasarkan rekapitulasi penjualan listrik paskabayar dan Prabayar berdasarkan golongan tarif diketahui prosentase pendapatan listrik paskabayar dan Prabayar lebih besar didapat dari penjualan energi listrik dengan golongan tarif 1.300 VA.

6.2 Keterbatasan Penelitian

Dikarenakan oleh beberapa situasi dimana peneliti juga tidak luput dari kesalahan, tentunya penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Keterbatasan yang masih terdapat dalam penelitian ini antara lain:

1. Data laporan penjualan dan pendapatan energi listrik paskabayar dan Prabayar pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur bersifat global, sehingga dalam penelitian ini sulit dilakukan pengambilan sample yang ruang lingkungannya lebih detail, sebagai contoh peneliti tidak bisa mengambil sample dari pengguna energi listrik paskabayar dan Prabayar berdasarkan jumlah pelanggan dan dengan golongan tarif tertentu.

2. Pada perhitungan tagihan listrik paskabayar dan prabayar penulis tidak dapat mengambil contoh harga yang sama, masih terdapat sedikit selisih harga dikarenakan cara perhitungan tagihan masing-masing yang berbeda.

6.3 Saran

Dari kesimpulan tersebut, penulis memberikan saran yang mungkin dapat diterapkan pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya guna meningkatkan efektivitas pendapatan dari adanya dua sistem pembayaran dari penggunaan daya listrik sebagai berikut :

1. Pada penjualan energi listrik paskabayar PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya mengalami kerugian setiap tahunnya, maka sebaiknya program ini bisa dihapuskan khususnya pada penjualan energi listrik Rumah Tangga, sehingga kedepannya penjualan energi listrik lebih efektif karena tidak adanya kerugian akibat piutang ragu-ragu yang dihapuskan.
2. Terkait dengan tidak adanya biaya beban, dan bebas dari pemutusan listrik karena tunggakan pada listrik prabayar, serta dikarenakan mahalnya investasi meter prabayar maka sebaiknya pada proses prabayar PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya memberikan masa tenggang/ masa berlaku untuk penggunaan token, hal ini ditujukan untuk pelanggan yang dalam jangka waktu tertentu tidak melakukan pengisian pulsa listrik.
3. Dikarenakan jumlah pendapatan terbesar dari penjualan energi listrik paskabayar dan prabayar berasal dari golongan tarif 1.300 VA, maka sebaiknya untuk jangka waktu kedepan PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya memberikan sebuah kebijakan baru dengan menghapuskan golongan tarif 450 s/d 900 VA dan menggunakan golongan
4. tarif minimum yaitu sebesar 1.300 VA.