

---

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN LISTRIK UNTUK  
PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN BISNIS DI PT. PLN (PERSERO)  
CABANG MANADO SELATAN**

Dian Christin Mailakay<sup>1</sup>, Harijanto Sabijono<sup>2</sup>, Heince R.N Wokas<sup>3</sup>

<sup>123</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado,  
95115, Indonesia

E-mail : mailakaydian@gmail.com

**ABSTRACT**

*Every company always needs a sales accounting information system because sales are a major activity in the company. A good sales accounting information system must be accompanied by effective business planning and control. With the existence of business planning and control in the company PT.PLN can make the company more focused in conducting the electricity sales process to get profit. The research aims to analyze the electricity sales accounting information system for business planning and control at PT. PLN (Persero) Branch of South Manado whether it has been effective or not. The method used in this research is descriptive analysis with a qualitative approach. The data taken in this study is the report on the results of electricity sales in January-December 2018. The electricity sales information system from planning to being realized has been effective then it can be concluded that the electricity sales accounting information system for business planning and control is running well and has been running well according to company needs.*

*Keywords: accounting information system; sale; electricity; planning and business control*

**1. PENDAHULUAN**

Didalam sebuah perusahaan system Informasi Akuntansi penjualan sangat diperlukan untuk kegiatan utama dalam perusahaan. dalam hal ini perusahaan menjual suatu barang atau jasa agar menghasilkan sebuah laba bagi perusahaan. System Informasi Penjualan harus dilakukan sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan yang dimana tujuannya yaitu untuk memperoleh pertanggungjawaban serta untuk memberikan informasi yang lengkap berupa penjualan listrik atau jasa. Perencanaan dan pengendalian bisnis suatu perusahaan yaitu dilihat dari hasil penjualan listrik agar perusahaan tersebut bisa melihat keuntungan dan kerugian perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perencanaan dalam perusahaan membutuhkan fungsi manajemen, yang merupakan pengendalian atau control yang meliputi kegiatan penerapan dan evaluasi kerja. Dalam perusahaan PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan sistem informasi akuntansi Penjualan digunakan sebagai dasar perusahaan untuk menilai dan melihat apakah pengadaan Jasa perusahaan dalam kebutuhan untuk memenuhi permintaan dari para konsumen. Sistem informasi akuntansi Penjualan mempunyai peran yang penting dalam kegiatan perencanaan, pengendalian bisnis dan oprasional perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi Penjualan Listrik untuk perencanaan dan pengendalian bisnis di PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan sudah berjalan dengan baik atau belum.

**2. TINJAUAN PUSTAKA**

**Definisi Akuntansi,** Menurut *Weygandt, Kimmel, dan Kieso (2015: 4)* Akuntansi adalah suatu hal yang dapat di identifikasi, dicatat dan dikomunikasikan berdasarkan peristiwa ekonomi suatu organisasipada pengguna yang berkepentingan. Akuntansi manajemen merupakan suatu system akuntansi yang selalu berkaitan dengan pengguna

---

informasi akuntansi untuk manajer serta memberikan dasar kepada manajemen untuk mengambil keputusan.

**Tujuan Akuntansi.** Beberapa Tujuan Akuntansi antara lain:

- a. Memberikan Informasi mengenai keuangan, baik itu aktiva maupun pasiva perusahaan.
- b. Menyediakan informasi mengenai perubahan pada berbagai sumber ekonomi (netto) perusahaan.
- c. Memberikan informasi keuangan perusahaan yang didapat membantu dalam pembuatan estimasi potensi keuntungan perusahaan.
- d. Memberikan informasi mengenai perubahan pada berbagai sumber ekonomi perusahaan, baik itu asset, hutang, serta modal.

**Sistem Informasi Akuntansi.** System Informasi Akuntansi (SIA) merupakan sebuah sumber daya yaitu manusia dan peralatan yang diatur untuk merubah data keuangan serta data lainnya ke dalam informasi. Informasi tersebut dilaporkan kepada para pembuat keputusan. System informasi akuntansi melakukan hal tersebut entah dengan sistem manual atau melalui sistem terkomputerisasi. George H. Bodnar dan William S. Hopwood (2014: 9).

**Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.** Dalam sebuah organisasi, fungsi SIA antara lain:

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data.
- b. Memproses data menjadi informasi dalam pengambilan keputusan.
- c. Melakukan pengawasan pada aset organisasi

**Manfaat Sistem Informasi Akuntansi**

- a. Menyediakan informasi yang akurat.
- b. Meningkatkan efisiensi kerja keuangan
- c. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan
- d. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk yang dihasilkan
- e. Meningkatkan sharing knowledge

**Sistem Informasi Penjualan.** Kegiatan utama dalam perusahaan yang sangat penting karena penjualan adalah salah satu hasil pendapatan perusahaan. *Mulyadi (2010: 202)*, penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang dan atau jasa. *Azhar Susanto (2008: 170)*, aktivitas penjualan adalah sebagai berikut : (1) Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. (2) Pendapatan dan hasil penjualan. (3) Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang terdiri dari : (a) Timbulnya. (b) Kuantitas barang.

**Konsep Penjualan.** Konsep penjualan adalah orientasi manajemen. konsep penjualan adalah: (a) Konsumen mempunyai kecenderungan normal, (b) Konsumen dapat didorong untuk membeli lebih banyak peralatan, (c) Tugas organisasi adalah untuk mengorganisasi bagian yang sangat berorientasi pada penjualan.

**Macam dan Jenis Penjualan.** Terdapat beberapa jenis penjualan yaitu (a) Responsive selling adalah subjek yang menjual dan memberikan respon langsung atas komentar, (b) Penjualan Tunai, penjualan berupa alat pembayaran.

**Pengertian Perencanaan.** Menurut *George R. Terry dan Leslie W. Rue (2009:9)* planning atau perencanaan adalah menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai. Perencanaan memiliki tujuan yang harus jelas, dan harus mempunyai strategi agar dapat mencapai tujuan utama.

**Fungsi Perencanaan.** *Robbins dan Coulter* mengatakan fungsi perencanaan yaitu : (1) perencanaan adalah usaha untuk mendapatkan sesuatu yang lebih terarah. (2) perencanaan pada dasarnya tidak mengalami perubahan, (3) perencanaan membutuhkan sumber daya. (4) perencanaan memiliki penetapan standar dalam pengawasan.

**Persyaratan Perencanaan.** Suatu perencanaan yang baik tentunya harus dirumuskan. (a) Faktual atau realistis Artinya bahwa perencanaan yang akan ditetapkan oleh organisasi harus sesuai dengan fakta atau kondisi organisasi, (b) Logis dan rasional. Artinya harus dapat diterima oleh akal, (3) Fleksibel, perencanaan yang baik dan tidak kaku, (4) Komitmen,

berupaya mewujudkan tujuan organisasi, (5) Komprehensif, mengakomodasi aspek-aspek yang terkait langsung maupun tidak langsung terhadap organisasi.

**Pengendalian Bisnis.** Pengendalian bisnis adalah bagian dari manajemen, dengan tujuan agar apa yang telah direncanakan dapat dilaksanakan dengan baik. Pengendalian memang merupakan salah satu tugas dari manajer. Pengendalian dan pengawasan merupakan salah satu tugas dari manajer.

**Penelitian Terdahulu.** Dana Nastari Permata (2017) tentang analisis penerapan sistem informasi akuntansi pembelian suku cadang pada PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado mendapatkan hasil Sistem informasi akuntansi pembelian di PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado adalah suatu kegiatan perusahaan yang sistem dan informasinya sudah berjalan dengan baik sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado pada bagian pembeliannya namun masih terdapat kendala.

Muhammad Faisal Hasan (2017) tentang Perancangan sistem akuntansi penjualan dan perancangan tunai pembelian tunai terkomputerisasi pada usaha kuliner Cafe The Milk Boyolali mendapatkan hasil Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa masih bersifat manual. Hal ini dapat dilihat dari unsur-unsur sistem akuntansi penjualan tunai yang diterapkan.

### 3. METODE PENELITIAN

**Jenis Penelitian.** Jenis penelitian yang dipakai yaitu penelitian Deskriptif kualitatif dan objek penelitian tersebut pada Perusahaan PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan untuk memperoleh data-data dan informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi.

#### Jenis dan Sumber Data

**Jenis Data.** Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan.

**Sumber Data.** dalam penelitian ini berupa data primer. data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan bapak Richard Pongantung (Supervisor TEL) dan Bapak I Wayan (Staff) selaku pegawai PT. PLN Bagian Transaksi Energi Listrik (TEL) dalam melakukan suatu penjualan Listrik dari bulan Januari-Desember 2018.

**Metode Pengumpulan data.** Metode pengumpulan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan tanya jawab yang saling bertatap muka ataupun tanpa muka dengan tujuan memperoleh penjelasan mengenai informasi yang akan dibutuhkan oleh pihak penanya. Dalam wawancara ini dilakukan kepada supervisor transaksi energi listrik (TEL) dan Staff pegawai PT. PLN yaitu tentang penjualan listrik selama bulan Januari-Desember 2018.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data yang diperoleh dari catatan-catatan yang dimiliki oleh Perusahaan PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan. Dokumen yang diperlukan berupa: data penjualan Listrik selama bulan Januari-Desember 2018.

**Proses analisis.** Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan pendekatan Data.

Adapun tahapan analisis yang digunakan dalam penelitian yaitu

1. Tahap pertama, peneliti mengajukan surat permohonan untuk melakukan penelitian PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan.
2. Tahap kedua, peneliti melakukan wawancara dengan Supervisor bagian Transaksi Energi Listrik (TEL)
3. Tahap ketiga, mengolah data yang didapatkan dari hasil wawancara dan dokumentasi.

4. Tahap keempat, peneliti menganalisis data yang diberikan perusahaan mengenai penjualan listrik dari bulan januari sampai desember 2018 dengan mengaitkan dengan permasalahan yang di teliti.
5. Tahap kelima, peneliti akan memeriksa kembali semua data yang telah dikumpulkan dengan hasil analisis data untuk meninjau apabila masih ada kekurangan dalam hasil analisis data tersebut.
6. Tahap keenam, peneliti menarik kesimpulan dari pembahasan.
7. Tahap Ketujuh, peneliti memberikan saran jika ditemukan sesuatu yang dapat diperbaiki.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Hasil Penelitian

#### Data Perencanaan Penjualan Listrik di PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan Januari SD desember 2018

Bulan	Perencanaan	KWH Jual	Hasil Penjualan	Sisa KWH	%	Keterangan
Januari	35.513.466	35.492.157	33.344.006	2.148.151	6.05	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 96%
Februari	32.256.233	32.236.879	31.058.503	1.178.376	3.65	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 92%
Maret	35.579.709	35.558.361	33.169.079	2.389.282	6.72	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 96%
April	35.652.257	35.630.866	32.994.480	2.636.386	7.39	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 97%
Mei	37.945.816	37.923.049	35.448.478	2.474.571	6.52	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 96%
Juni	34.449.674	34.429.004	33.096.984	1.332.020	3.87	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 93%
Juli	37.583.854	37.561.303	34.350.542	3.210.761	8.54	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 98%
Agustus	38.320.845	38.297.853	35.911.628	2.386.225	6,23	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 96%
September	36.464.388	36.442.510	34.366.113	2.076.397	5,69	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan sudah terserap mencapai 95%
Oktober	39.553.602	39.529.870	36.282.568	3.247.302	8.21	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 98%
November	36.999.732	36.977.532	33.907.396	3.070.136	8.30	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 98%
Desember	37.248.193	37.225.844	34.544.192	2.681.652	7.20	Sudah sesuai rencana karena kinerja perencanaan Perusahaan sudah terserap mencapai 97%

Sumber Data olah, 2019

Dari data di atas menjelaskan tentang perencanaan Produksi Listrik yang ada di PT PLN selama bulan Januari-Desember 2018 mulai dari perencanaan sampai di realisasikan sudah berjalan dengan baik, Dengan kinerja pencapaian perencanaan rata-rata mencapai 90%.

#### **4.2. Pembahasan**

Dalam analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Listrik untuk Perencanaan dan Pengendalian Bisnis sudah berjalan dengan baik dan sudah sesuai di PT.PLN, dimana dalam perencanaan sampai direalisasikan sudah mencapai target dengan rata-rata kinerja mencapai 90% tersalurkan. itu semua bisa sesuai target karena adanya pengendalian bisnis di perusahaan PT.PLN. (Persero) Cabang Manado Selatan. Hal ini pengendalain bisnis yang dilakukan manajer agar jumlah Listrik yang di realisasikan bisa mencapai Target rata-rata kinerja 90% dengan melakukan program-program diskon seperti:

1. Melakukan Program Diskon 50% Tambah Daya. Dalam melakukan program diskon tambah daya bagi masyarakat yang masih memiliki daya di bawah bisa melakukan tambah daya dengan menghubungi kantor PT. PLN dan dalam pembayaran program diskon 50% Masyarakat hanya membayar setengah harga dari harga yang sebenarnya. Contohnya dalam daya 450VA dan akan di naikan menjadi 900VA yang sebenarnya harus di bayar 843.000 tetapi karena adanya diskon 50% sehingga masyarakat hanya membayar 421.500.
2. Melakukan Program Diskon 50% Pasang Baru. Dalam melakukan program diskon pasang baru bagi masyarakat yang baru pertama kali memasang listrik di rumah. Bisa dengan mudah ke kantor PT. PLN terdekat, dalam hal ini pelanggan bisa melakukan pasang baru pascabayar atau prabayar, tetapi dalam pemasangan pasang baru pascabayar dan prabayar memiliki harga yang berbeda-beda contohnya pascabayar yang daya 450VA dengan harga 421.000 tetapi dengan adanya diskon 50% sehingga pelanggan hanya membayar 210.500.
3. Melakukan Migrasi (dari pasca bayar ke prabayar). Dengan melakukan migrasi pelanggan tidak perlu membayar biaya administrasi apapun alias gratis. Pelanggan hanya perlu membayar 20.000 untuk mengisi token pulsa listrik.

### **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat mengambil keputusan bahwa (1) Dari data di atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Listrik di PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan sudah baik dan sudah sesuai prosedur (2) System Informsi Akutansi Penjualan Listrik untuk perencanaan serta pengendalian bisnis di PT PLN sudah baik sesuai dengan prosedur. Dengan Rata-rata kinerja pencapaian 90% sudah tersalurkan. (3) Sistem Informasi Penjualan Listrik sudah sesuai dengan Teori dan prosedur di PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil di atas, ada beberapa hal yang harus dijadikan pertimbangan bagi pihak perusahaan yaitu PT. PLN (Persero) Cabang Manado Selatan antara lain: (1) PT. PLN harus selalu mempertahankan kinerja perusahaan agar supaya rata-rata 90% kinerja pencapaian selalu tersalurkan sesuai dengan prosedur yang ada di Perusahaan. dalam Hal ini agar terciptanya suatu kondisi yang saling menguntungkan antara perusahaan dan pelanggan, (2) perlu adanya penyuluhan oleh PLN, (3) Mengevaluasi program dan kegiatan perusahaan yang di prioritaskan di PT.PLN (Persero) Cabang Manado Selatan.

---

## DAFTAR PUSTAKA

- Azhar, S. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Bandung : Lingga Jaya
- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan*. Edisi 1. Yogyakarta: Andi Yogyakarta
- Bondar, George H. and Hopwood, Willian S., (2014), *Accounting Information Systems*, Eleventh Edition, Person Education.
- Colin, F dan Poh, S,S. 2011. *Accounting information system research over the pass decade: past and future trends*. Research collection school of accountancy
- Dana, Nastari P. (2017). *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Suku Cadang Pada PT. Hasjrat Abadi Sudirman Manado*. Universitas Della Salle.
- Darsono P dan Ari Purwanti. 2008. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Devilian, Rifka dan Trisnadi. 2017. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. XYZ*
- Dwijanatri prakasita N (2018). Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan di Central Steak and Coffee Boyolali. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Fefi W. A dan Isharijadi. 2012. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Secara Tunai Guna Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Pada PT. Dwi Mulyo Lestari*. Madiun
- Hall, James A.2009. *sistem informasi akuntansi*. Yogyakarta: UPP UMP YKPN.
- Hanny, Juwitasary. (2015). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Persediaan pada PT. XYZ*, Jakarta
- Mulyadi.2016. *sistem akuntansi*. Jakarta: salemba empat.
- Romney, marshall B., dan Paul John Steinbart. 2015. *Accounting information systems*, 13th ed, England: Pearson Educational Limited.
- Terry, George R.2009. *Prinsip-Prinsip Manajemen*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara
- Zahra Revina Devi (2018), Analisis sistem akuntansi penjualan bahan baku dan pengeluaran kas dalam upaya meningkatkan pengendalian internal (studi pada PT. Otsuka Indonesia). Universitas Brawijaya Malang