

LAPORAN AKHIR MAGANG MAHASISWA

**ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG
PELANGGAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENERIMAAN KAS
PADA PT PLN ULP SLEMAN**



Disusun Oleh :

RAKRYAN NARENDRA K.M. (22312142)

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Rakryan Narendra Krisna Murti

NIM : 22312142

Program Studi : Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia

Judul Kegiatan : Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Dalam Upaya
Meningkatkan Penerimaan Kas Pada PT. PLN ULP Sleman

Tempat Pelaksanaan : Yogyakarta, DIY

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Laporan Akhir Magang ini merupakan tulisan asli saya sendiri tanpa bantuan orang lain, selain pembimbing dan narasumber yang terkait.
2. Laporan Akhir Magang ini seluruhnya belum pernah dipublikasi dalam bentuk apapun di Universitas Islam Indonesia, maupun di perguruan tinggi lainnya.
3. Dalam Laporan Akhir Magang ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis orang lain kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai rujukan dalam naskah dan tercantum pada daftar pustaka.

Yogyakarta, Februari 2026



Rakryan Narendra Krisna Murti

22312142

LAPORAN AKHIR MAGANG MAHASISWA
PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGARA ULP SLEMAN

**ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PELANGGAN
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENERIMAAN KAS PADA PT PLN ULP
SLEMAN**

Di Susun Oleh :

Rakryan Narendra

Student Number : 22312142

Disahkan oleh,

Yogyakarta, 4 Maret 2026

Dosen Pembimbing



Dra. Marfuah, M.Si., Ak., CA.



BERITA ACARA UJIAN MAGANG

Nomor: 097/Ka.ProdiAkt/10/Prodi.Ak/UM/IV/2026

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Genap 2025/2026, hari Kamis, tanggal 23 April 2026, Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir yang disusun oleh:

Nama : RAKRYAN NARENDRA KRISNA MURTI
NIM : 22312142
Judul Tugas Akhir : Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Kas Pada PT.PLN ULP Sleman
Dosen Pembimbing : Marfuah, Dra., M.Si

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir (Magang) tersebut dinyatakan:

Lulus

Nilai : A
Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji:

Ketua Tim : Marfuah, Dra., M.Si
Anggota Tim : Erna Hidayah, Dra., M.Si., Ak., CA.

Yogyakarta, 23 April 2026

Ketua Program Studi Akuntansi,



Prof. Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS
NIK. 033120104

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/MAGANG

MAGANG BERJUDUL

**Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Kas
Pada PT.PLN ULP Sleman**

Disusun oleh : RAKRYAN NARENDRA KRISNA MURTI

Nomor Mahasiswa 22312142

**Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Kamis, 23 April 2026**

Penguji/Pembimbing Magang : Marfuah, Dra., M.Si

Penguji : Erna Hidayah, Dra., M.Si., Ak., CA.

**Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS.

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir Magang di PT Perusahaan Listrik Negara (PLN) ULP Sleman dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW, yang menjadi rahmat bagi seluruh alam dan teladan bagi umat manusia. Semoga shalawat dan salam tersebut menjadi perantara bagi kita untuk semakin mendekatkan diri kepada Allah SWT serta meneladani akhlak mulia Rasulullah SAW.

Laporan akhir magang ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Kegiatan magang ini bertujuan untuk mengimplementasikan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan serta meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam memasuki dunia kerja. Selain itu, melalui magang ini diharapkan mahasiswa dapat memperluas jaringan profesional dan memperoleh pengalaman nyata yang bermanfaat untuk berkarier di bidang akuntansi.

Penyusunan laporan akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Untuk kedua orang tua yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat tiada henti, Bapak Achmad Subandi, dan Ibu Supartini. Penulis mengucapkan banyak terimakasih atas perjuangan, pengorbanan dan selalu mengusahakan yang terbaik untuk anak-anaknya. Terimakasih atas doa yang sudah di berikan, karena doa kalian menjadi pondasi yang kuat bagi penulis untuk menghadapi dan menyelesaikan berbagai tantangan.
2. Kedua kakak saya M. Roykhan Azmi dan Kusumaning Ayu Nawangwulan yang selalu meberikan doa, saran, dan motivasi. Penulis mengucapkan banyak terimakasih yang sebesar-besarnya atas segala dukungan yang telah diberikan selama ini.

3. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada Ibu Dra. Marfuah, M.Si., Ak., CA selaku dosen pembimbing. Terimakasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan, masukan, dan kesabaran yang telah beliau berikan selama proses magang dari awal hingga akhir. Ilmu yang diberikan sangat bermanfaat bagi penulis dan berkat beliau penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan baik.
4. Kepada seluruh Dosen dan Karyawan Universitas Islam Indonesia khususnya Prodi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika, yang telah memberikan banyak kesempatan, pengetahuan, ilmu, masukan, dan arahan agar penulis dapat berkembang dengan baik selama masa perkuliahan.
5. Kepada Mas Aryandra Andaru selaku Supervisor dibidang Pelayanan Pelanggan, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya karena telah diberikan kesempatan berharga untuk bisa melaksanakan magang disana, dan terimakasih atas suka dan duka selama proses magang berlangsung. Ilmu dan bimbingan yang beliau berikan sangat membantu penulis dalam proses penyusunan laporan akhir magang.
6. Ibu Ika yang menjadi teman cerita bagi anak magang dan menjadi pembimbing yang baik semasa awal magang hingga magang berakhir.
7. Seluruh pegawai PT. PLN ULP Sleman yang tidak bisa penulis sebut satu per satu, terimakasih banyak karena telah menjadi bagian dari keseruan magang disetiap harinya.
8. Teman-teman magang Qolbun Salim a.k.a wibu, Dony Ary, dan Mba Ica, terimakasih banyak sudah menjadi teman cerita, teman bermain dan saling mendukung satu sama lain. Tempat pojok kantor menjadi saksi serunya magang bersama kalian.
9. Teman-teman grub “Penghuni Syurga” Fazil Habibie, Rafi Fauzan, Qolbun Salim, dan Dimas Putra Wijaya, terimakasih telah menjadi tempat bermain, tempat berkeluh kesah atas rumpitnya masa perkuliahan, tempat bercanda gurau, dan menjadi bagian perjalanan penulis dari masa orientasi hingga masa perpisahan.
10. Kepada teman-teman grup “Mabar Mas Bro” Nur Ahmad Maulana, Osmar Hasan, Faiz Ridho, Andra Putra, Qolbun Salim, dan M. Wijdan, selaku teman inti dari hal apapun. Terima kasih telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk

menemani penulis sejak awal memasuki dunia kampus hingga berada di semester akhir seperti sekarang. Bersama kalian, banyak cerita, tawa, lelah, emosi, dan perjuangan yang akhirnya menjadi bagian penting dari perjalanan ini. Dukungan kalian, baik yang terlihat maupun yang tidak pernah terucap, menjadi salah satu alasan penulis mampu bertahan dan tetap melangkah sejauh ini.

11. Kepada teman seperjuangan saya, Asa Ramadhani, yang selalu menjadi tempat berbagi cerita baik dalam keadaan senang maupun sulit. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala waktu, perhatian, serta dukungan yang telah diberikan sejak masa organisasi hingga saat ini. Penulis sangat bersyukur dapat mengenal dan memiliki teman yang tidak hanya selalu memberikan arahan dan saran, tetapi juga mengingatkan untuk terus tumbuh dan menjadi pribadi yang lebih baik.
12. Terakhir, penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada anak bontot yang selama ini sudah kuat, dan selalu berusaha yang terbaik untuk mewujudkan keinginannya, meskipun semua usahanya tidak selalu maksimal. Terimakasih kepada penulis TA ini, diri saya sendiri, Rakryan Narendra Krisna Murti. Anak terakhir yang selalu di harapkan menjadi lebih baik dari pada kakaknya, terimakasih sudah selalu berjuang dan menghadapi rintangan yang datang, berkat keberanianmu bisa sampai di titik ini. Jangan lelah menjadi orang yang ingin tau, jangan lelah berusaha, dan jangan lelah untuk melangkah.

Yogyakarta, Februari 2026

Yang Menyatakan,



Rakryan Narendra K.M.

22312142

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	vi
ABSTRAK.....	1
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Sistematika Penulisan	6
BAB II	9
KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Teori Pengendalian.....	9
2.2 Sistem Pengendalian	9
2.2.1 Pengertian dan Komponen Sistem Pengendalian Internal	9
2.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	11
2.2.3 Prinsip Sistem Pengendalian Internal.....	11
2.2.4 Karakteristik Sistem Pengendalian Internal.....	12
2.3 Efektivitas Pengendalian Piutang	13
2.3.1 Pengertian Efektivitas.....	13
2.3.2 Ukuran Efektivitas	13
2.3.3 Pengertian Piutang	14
2.3.4 Klasifikasi Piutang.....	14
2.3.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	15
2.3.6 Pengendalian Piutang.....	15
2.3.7 Penagihan Piutang.....	16
2.4 Kas	17
2.4.1 Pengertian Kas	17
2.4.2 Pengelompokan Arus Kas.....	17
2.5 Hubungan Efektifitas Pengendalian Piutang dengan Kas	17
2.6 Penelitian Terdahulu	18

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	18
BAB III.....	23
METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian	23
3.2 Sumber Data	23
3.3 Teknik Pengumpulan Data	24
3.4 Teknik Analisis Data	24
BAB IV	26
HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Profil Tempat Magang	26
4.1.1 Visi.....	26
4.1.2 Misi.....	26
4.1.3 Makna Logo Perusahaan	27
Gambar 4.1 Logo PT. PLN Sleman	27
4.1.4 Struktur Organisasi	28
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Unit Layanan Pelanggan PT. PLN Sleman	29
4.2 Aktivitas Magang	29
4.2.1 Laporan Aktivitas Magang	29
Tabel 4.1 Roadmap Kegiatan Magang.....	31
4.2.2 Tabel Aktivitas Magang.....	32
Tabel 4.2 Tabel Aktivitas Magang.....	32
4.2.3 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang.....	56
4.2.4 Data Peserta.....	56
4.3 Hasil dan Pembahasan	56
4.3.1 Pelaksanaan Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan	56
Gambar 4.3 Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan.....	59
4.3.2 Evaluasi Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan.....	60
Gambar 4.4 Target <i>Key Performance Indicator</i> (KPI) No.12/2025 PT. PLN ULP Sleman	61
Tabel 4.3 Data Piutang Pelanggan Belum Tertagih Tahun 2025.....	61
Tabel 4.4 Tabel Presentase Tingkat Kesesuaian Target.....	62
4.3.3 Pengaruh Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Pada Penerimaan Kas	63
4.3.4 Hambatan Dalam Pelaksanaan Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan.....	65
4.3.5 Upaya Dalam Meningkatkan Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan....	66

BAB V	69
PENUTUP	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Keterbatasan	70
5.3 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	74

ABSTRAK

Efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan menjadi salah satu upaya yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan penerimaan kas. Sistem pengendalian piutang yang baik tentu akan berdampak pada penerimaan kas yang optimal dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan dalam upaya meningkatkan penerimaan kas pada PT. PLN ULP Sleman. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yang secara runtut akan menjelaskan penerapan sistem pengendalian piutang yang dilakukan dimulai dari proses perhitungan tagihan melalui aplikasi dan dilanjutkan dengan proses pengendalian berupa reminder serta pemberian surat tagihan secara langsung kepada pelanggan. Hal ini dilakukan perusahaan agar piutang dapat ditagih secara tepat waktu, karena dalam pengendalian piutang pelanggan juga dilihat dari target yang telah ditetapkan. Target ini dijadikan sebagai salah satu indikator untuk mengevaluasi efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan. Dalam pelaksanaannya sistem pengendalian piutang pelanggan memiliki prosedur yang wajib dipatuhi, sehingga upaya perusahaan dalam menekan piutang dapat terlaksana secara baik. Meskipun demikian, pelaksanaan sistem pengendalian piutang tidak bisa terhindar dari sebuah kendala. Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh perusahaan, baik yang bersumber dari internal maupun eksternal. Kendala internal yang dihadapi oleh perusahaan adalah ketergantungan terhadap sistem aplikasi dalam melakukan pemantauan. Sedangkan kendala eksternal berasal dari kelancaran pelanggan dalam melakukan pembayaran. Dengan adanya kendala yang ada, didapatkan saran untuk perusahaan agar pelaksanaan sistem pengendalian piutang pelanggan dapat berjalan secara efektif sehingga dapat mengoptimalkan penerimaan kas perusahaan.

Kata kunci: Analisis Efektivitas, Sistem Pengendalian Piutang, Penerimaan Kas

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era modernisasi dan peningkatan pelayanan publik, keberlangsungan operasional perusahaan penyedia layanan utilitas seperti PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) sangat bergantung pada efektivitas sistem pengelolaan dan pengendalian piutang pelanggan. Pengelolaan pengendalian piutang sangat penting bagi PLN, karena pemasukan utama diperoleh dari penjualan tenaga Listrik yang mulanya akan dicatat sebagai piutang pelanggan. Piutang timbul akibat terjadinya penjualan barang atau jasa oleh perusahaan yang dilakukan secara kredit dan salah satu aset lancar yang memiliki peran vital terhadap kelancaran arus kas perusahaan (Indudewi, 2012). Piutang sendiri diharapkan dapat tertagih secara tepat dan cepat untuk menghindari keterlambatan penagihan. Keterlambatan pembayaran tagihan oleh pelanggan dapat menghambat penerimaan kas yang menjadi sumber utama pembiayaan kegiatan operasional dan berdampak pada kinerja keuangan perusahaan yang kurang maksimal. Kondisi tersebut menuntut adanya sistem pengendalian piutang yang efektif agar perusahaan mampu menjaga likuiditas dan kinerja keuangan secara berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan temuan Khairudin *et al.* (2022) yang menjelaskan bahwa pengelolaan piutang yang baik berdampak positif terhadap efektivitas arus kas dan peningkatan profitabilitas entitas.

Secara khusus, PT PLN (Persero) ULP Sleman sebagai unit pelaksana pelayanan pelanggan di bawah wilayah kerja UP3 Yogyakarta memiliki tanggung jawab dalam memastikan setiap kagol pelanggan melaksanakan kewajiban pembayaran tagihan listrik tepat waktu. Kagol pelanggan yang ada di PT PLN ULP Sleman dikategorikan kedalam 5 golongan; kagol 0 memiliki kategori golongan pelanggan untuk rumah tangga; kagol 1 memiliki kategori golongan pelanggan untuk TNI/Polri; kagol 2 memiliki kategori golongan pelanggan untuk pemerintahan; kagol 3 memiliki kategori golongan pelanggan untuk PEMDA; dan kagol 4 atau yang terakhir memiliki kategori golongan pelanggan untuk BUMN. Namun, dalam praktiknya masih sering ditemukan permasalahan seperti keterlambatan pembayaran, piutang macet, serta sistem monitoring yang belum optimal. Fenomena ini menjadi isu yang relevan, sebab keterlambatan penerimaan kas dapat

menghambat pelaksanaan program kerja PLN serta mengurangi efektivitas pelayanan publik kepada masyarakat.

Masalah yang dihadapi oleh PLN ULP Sleman menunjukkan adanya kesenjangan antara harapan manajemen dengan kondisi aktual di lapangan. Secara ideal, pengendalian piutang pelanggan diharapkan mampu memastikan seluruh tagihan dapat tertagih sesuai jadwal, sehingga penerimaan kas berjalan lancar. Namun kenyataannya, masih terdapat hambatan baik dari sisi administrasi, sistem informasi pelanggan, maupun disiplin pembayaran pelanggan. Penelitian sebelumnya oleh Nurwachid (2011) mengenai sistem dan prosedur pengumpulan piutang pelanggan di PLN APJ Magelang juga menemukan bahwa keterlambatan pembayaran sering terjadi akibat lemahnya pelaksanaan sistem pengendalian internal serta kurangnya pengawasan terhadap proses penagihan. Kesenjangan inilah yang mengindikasikan bahwa sistem pengendalian piutang belum berjalan secara optimal di tingkat unit layanan.

Menurut Hery (2014) dalam (Abdillah dan Arif, 2022) pengendalian internal piutang adalah cara yang digunakan untuk mencegah piutang tak tertagih dan mengamankan piutang usaha dengan lebih efisien dan efektif. Efektivitas sistem pengendalian internal atas piutang menjadi aspek penting dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih. Selain mengurangi risiko tak tertagih, sistem pengendalian atas piutang yang efektif juga berdampak kepada aktivitas operasional perusahaan yang jauh lebih baik. Menurut Amalia dan Handayani (2023), pengendalian internal yang lemah dapat menyebabkan peningkatan kredit bermasalah karena tidak adanya pemantauan dan penilaian risiko yang memadai. Sementara penelitian oleh Desantirahayu (2017) yang mengadopsi model COSO menunjukkan bahwa pengendalian intern yang efektif harus mencakup lima komponen utama, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Dengan kata lain, efektivitas sistem pengendalian piutang tidak hanya bergantung pada prosedur formal, tetapi juga pada komitmen dan koordinasi antarpegawai yang terlibat dalam proses penagihan dan pencatatan penerimaan kas.

Meskipun sudah terdapat sejumlah penelitian mengenai pengelolaan dan pengendalian piutang di lingkungan PLN, sebagian besar di antaranya masih berfokus

pada pendekatan kuantitatif dengan analisis rasio perputaran piutang atau tingkat kolektibilitas. Misalnya, penelitian oleh Revoldai dan Nurhaedah (2021) yang menganalisis efektivitas pengelolaan piutang dalam meningkatkan profitabilitas hanya menyoroti aspek rasio keuangan tanpa menggali proses pengendalian secara mendalam. Begitu pula penelitian oleh Khairudin *et al.* (2022) di PT PLN UP3 Tanjung Karang yang lebih menitikberatkan pada kebijakan pengumpulan piutang dan standar kredit, namun belum membahas bagaimana implementasi pengendalian di tingkat pelaksana seperti ULP. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian, yaitu kurangnya studi dengan pendekatan kualitatif yang menelaah secara mendalam efektivitas sistem pengendalian piutang dari sisi pelaksanaan dan faktor manusianya.

Pendekatan kualitatif atau induktif menjadi penting dalam penelitian ini karena mampu memberikan pemahaman yang lebih komprehensif terhadap fenomena di lapangan. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat menggali pengalaman, kendala, dan persepsi para pegawai PLN ULP Sleman terkait implementasi sistem pengendalian piutang. Proses wawancara dan observasi langsung akan membantu mengidentifikasi sejauh mana sistem pengendalian yang diterapkan sudah efektif dalam meningkatkan penerimaan kas serta faktor-faktor apa saja yang menghambat efektivitasnya.

Selain itu, penelitian ini juga menjadi relevan karena pengendalian piutang pelanggan memiliki peran strategis dalam menjaga stabilitas penerimaan kas perusahaan. Menurut Desantirahayu (2017), perusahaan dengan sistem pengendalian intern yang lemah akan cenderung menghadapi peningkatan piutang tak tertagih, yang pada akhirnya mengganggu likuiditas. Di sisi lain, penerapan pengendalian yang efektif dapat memperkuat posisi keuangan perusahaan, meningkatkan kepercayaan publik, dan memperlancar arus kas operasional.

Dari sisi praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen PLN ULP Sleman dalam mengevaluasi efektivitas sistem pengendalian piutang yang sudah berjalan. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar dalam perbaikan kebijakan, serta pelatihan pegawai yang bertugas dalam penagihan dan pencatatan piutang pelanggan. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan

kontribusi akademik, tetapi juga manfaat praktis bagi peningkatan tata kelola keuangan di lingkungan PLN.

Sebagai mahasiswa akuntansi yang tertarik pada bidang akuntansi publik dan manajemen keuangan sektor BUMN, dapat melihat pentingnya sistem pengendalian piutang sebagai bagian dari upaya meningkatkan efisiensi dan akuntabilitas. PLN sebagai penyedia layanan listrik nasional memiliki tanggung jawab besar dalam mengelola pendapatan negara dari sektor kelistrikan. Dengan demikian, memahami efektivitas sistem pengendalian piutang di unit layanan seperti ULP Sleman dapat menjadi langkah konkret dalam meningkatkan transparansi dan kinerja keuangan perusahaan secara menyeluruh.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian berjudul *“Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Kas pada PT PLN (Persero) ULP Sleman”* menjadi penting untuk dilakukan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mendalam mengenai bagaimana sistem pengendalian piutang dijalankan di lapangan, sejauh mana efektivitasnya terhadap peningkatan penerimaan kas, serta rekomendasi perbaikan yang dapat diterapkan untuk memperkuat pengelolaan piutang pelanggan di lingkungan PLN.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengendalian piutang pelanggan yang diterapkan pada PT PLN (Persero) ULP Sleman?
2. Apa saja faktor yang menjadi penghambat efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan di PT PLN (Persero) ULP Sleman?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) ULP Sleman untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan agar penerimaan kas lebih optimal?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan sistem pengendalian piutang pelanggan yang diterapkan pada PT PLN (Persero) ULP Sleman.
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam pelaksanaan sistem pengendalian piutang pelanggan di PT PLN (Persero) ULP Sleman.
3. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) ULP Sleman dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini, antara lain :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memberikan pengalaman dan ilmu tambahan terkait dunia kerja yang melatih *problem solving* peserta magang
 - b. Melatih kedisiplinan, mental, dan rasa percaya diri melalui lingkungan PT. PLN ULP Sleman
 - c. Membenatu mengimplementasikan ilmu akuntansi yang telah didapatkan selama perkuliahan ke dalam dunia kerja
 - d. Meningkatkan pengetahuan mengenai penerapan pengendalian piutang di lingkungan PT. PLN ULP Sleman
 - e. Peningkatan wawasan terkait kebijakan akuntansi melalui lingkungan PT. PLN ULP Sleman
2. Bagi PT Perusahaan Listrik Negara ULP Sleman
 - a. Sarana untuk menggali dan mengevaluasi pendidikan dan pengetahuan siswa tentang kompetensi lulusan universitas
 - b. Terpenuhinya Sumber Daya Manusia terdidik dalam jangka pendek dalam dunia kerja lingkungan PT. PLN ULP Sleman
 - c. Memungkinkan terjalinnya relasi yang baik antara perusahaan dengan perguruan tinggi
 - d. Mendapatkan ide dan inovasi baru melalui sudut pandang peserta didik atau peserta magang
3. Bagi Fakultas Bisnis dan Ekonomika
 - a. Memperluas hubungan kerja sama dengan instansi terkait

- b. Sebagai bentuk evaluasi perguruan tinggi tentang pemahaman yang dimiliki peserta didik mengenai kurikulum yang telah diajarkan
- c. Salah satu cara untuk mempromosikan dan meningkatkan citra universitas terhadap perusahaan atau instansi di dunia kerja

1.5 Sistematika Penulisan

Penelitian ini disusun secara sistematis ke dalam lima bab, agar pembahasan dapat terarah dan mudah dipahami. Adapun uraian sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang yang menjadi dasar dilaksanakannya penelitian mengenai efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan dalam upaya meningkatkan penerimaan kas pada PT PLN (Persero) ULP Sleman. Pembahasan diawali dengan penjelasan mengenai pentingnya sistem pengendalian piutang sebagai bagian dari pengelolaan keuangan perusahaan, serta permasalahan yang muncul terkait keterlambatan pembayaran dan pengelolaan piutang pelanggan yang berdampak pada arus kas perusahaan. Selain itu, dalam bab ini juga dijelaskan perumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian baik secara teoritis maupun praktis. Di bagian akhir, bab ini memaparkan gambaran umum mengenai sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teoritis dan konsep-konsep utama yang berkaitan dengan penelitian, seperti pengertian dan tujuan sistem pengendalian intern, konsep efektivitas pengendalian piutang pelanggan, serta hubungan antara pengendalian piutang dengan peningkatan penerimaan kas perusahaan. Selain itu, pada bagian ini juga dibahas hasil-hasil penelitian terdahulu yang relevan sebagai bahan perbandingan dan acuan, yang kemudian dijadikan dasar dalam penyusunan kerangka berpikir penelitian mengenai

efektivitas sistem pengendalian piutang pada PT PLN (Persero) ULP Sleman.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan pendekatan dan metode yang digunakan dalam penelitian, yang meliputi jenis penelitian, lokasi dan periode pelaksanaan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, serta metode analisis yang digunakan untuk mengkaji efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan. Pada bagian ini juga diuraikan kriteria dan indikator yang digunakan untuk menilai sejauh mana sistem pengendalian piutang di PT PLN (Persero) ULP Sleman telah berjalan efektif dalam mendukung peningkatan penerimaan kas perusahaan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan gambaran umum mengenai PT PLN (Persero) ULP Sleman sebagai objek penelitian, serta hasil pengumpulan data yang berkaitan dengan penerapan sistem pengendalian piutang pelanggan. Pada bagian ini juga disajikan analisis mengenai efektivitas pelaksanaan sistem tersebut dalam mendukung kelancaran penerimaan kas perusahaan. Pembahasan difokuskan pada perbandingan antara prosedur dan praktik pengendalian piutang yang diterapkan di lapangan dengan ketentuan serta standar operasional yang berlaku di PLN, sekaligus menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas pengendalian dan dampak yang ditimbulkannya terhadap penerimaan kas.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup yang memuat kesimpulan dari hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan, sehingga dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Selain itu, pada bab ini juga disampaikan

keterbatasan yang dihadapi selama proses penelitian, serta rekomendasi atau saran yang dapat dijadikan masukan bagi pihak PT PLN (Persero) ULP Sleman maupun bagi peneliti selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Pengendalian

Menurut Sri Wahyuni *et al.*, (2025) teori pengendalian mengacu pada sebuah konsep yang menekankan keselarasan antara proses kegiatan perusahaan dengan sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini menunjukkan bahwa pengendalian memiliki peran yang penting dalam realisasi terget manajerial dan menjadi poin utama dalam pencapaian target yang diinginkan perusahaan. Penjelasan oleh Dr. Ir. Agus Wibowo (2021) dalam teori pengendalian memiliki peran yang penting dalam menyamakan antara rencana dan pelaksanaan kegiatan sehingga target bisa dicapai secara optimal. Dalam konteks pengendalian piutang pelanggan, teori pengendalian memiliki tanggung jawab untuk memantau, mengendalikan, dan menilai kegiatan operasional agar berjalan lurus dengan target yang telah dirancang. Dengan demikian, sistem pengendalian piutang pelanggan yang efektif akan memberikan dampak yang baik bagi perusahaan untuk mengurangi risiko gagal bayar serta meningkatkan penerimaan kas atas piutang.

2.2 Sistem Pengendalian

2.2.1 Pengertian dan Komponen Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian merupakan sistem yang dirancang dan dibuat oleh manajer perusahaan untuk memastikan internal organisasi menerapkan strategi dan kebijakan agar tercapainya tujuan perusahaan. Pengendalian internal adalah kumpulan prosedur yang dirancang untuk melindungi aset bisnis dari berbagai bentuk penyelewengan, memastikan informasi yang akurat untuk bisnis, dan memastikan bahwa semua peraturan dan kebijakan manajemen telah diikuti atau dilaksanakan secara efisien. (Yuyun dan Anita, 2022).

Pengendalian internal menurut *Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission* (2013) adalah proses yang dilakukan oleh seluruh internal organisasi untuk mencapai tujuan perusahaan terkait operasional, pelaporan dan kepatuhan. Berdasarkan penjelasan COSO diatas, pengendalian internal berfokus pada kepatuhan. Hal ini sangat penting agar semua kegiatan operasional bisnis dapat berjalan

secara efisien dan efektif. Pengendalian internal mencakup lima komponen prosedur dan kebijakan yang digunakan manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Menurut COSO (2013) dalam (Maria *et al.*, 2023) komponen pengendalian internal, antara lain: Lingkungan Pengendalian; *Monitoring*; Informasi dan Komunikasi; Aktivitas Pengendalian; Penaksiran Risiko.

Pada dasarnya seluruh perusahaan dan organisasi harus menerapkan system pengendalian internal, termasuk Badan Umum Milik Negara (BUMN). Bersumber dari Peraturan Menteri Negara BUMN No. PER-01/MBU/2011 tentang tata Kelola Perusahaan yang baik pada BUMN, terdapat beberapa poin penting mengenai Sistem Pengendalian Internal, antara lain :

1. Perusahaan wajib mengimplementasikan system internal yang efektif untuk menjaga investasi dan asset Perusahaan (Pasal 26, ayat 1)
2. Sistem pengendalian intern yang penting mencakup beberapa hal, seperti :
 - a. Lingkungan Pengendalian internal, terdiri dari :
 - Integritas, nilai etika dan kompetensi karyawan;
 - Filosofi dan gaya manajemen
 - Cara yang ditempuh manajemen dalam melaksanakan kewenangan dan tanggung jawabnya
 - Pengorganisasian dan pengembangan SDM
 - Perhatian dan arahan yang dilakukan oleh Direksi
 - b. Pengelolaan risiko usaha bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko yang timbul guna menentukan langkah antisipatif dalam pengelolaannya.
 - c. Aktivitas pengendalian, merupakan sekumpulan tindakan yang dilakukan terhadap kegiatan perusahaan untuk memastikan bahwa prosedur dan kebijakan manajemen telah dilaksanakan secara efektif.
 - d. Sistem Informasi dan Komunikasi, yaitu proses yang diharapkan bisa dikomunikasikan dalam suatu bentuk output atas hasil dari melaksanakan tanggung jawabnya, dan dikomunikasikan kepada seluruh internal Perusahaan agar mengetahui ketaatan dan kepatuhan sudah diterapkan atau belum.

- e. *Monitoring*, yaitu proses penilaian kinerja system pengendalian yang telah dilaksanakan didalam perusahaan secara berkala, sehingga dapat berjalan dengan optimal.

2.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Bersumber dari Pedoman Umum SPIP PP Energi (2018) terdapat tiga tujuan dari sistem pengendalian internal, antara lain :

1. Tujuan Kepatuhan

Tujuan dari kepatuhan adalah untuk memastikan bahwa semua aktivitas operasional perusahaan berjalan sejalan dengan aturan dan kebijakan yang berlaku, baik yang ditetapkan oleh pemerintah maupun yang dirumuskan oleh perusahaan itu sendiri.

2. Tujuan Informasi

Tujuan ini menyediakan informasi yang akurat terkait kondisi perusahaan dengan menyediakan *annual report* atau laporan tahunan yang benar, lengkap, dan tepat waktu yang berguna dalam pengambilan keputusan bagi pengguna dan dapat dipertanggungjawabkan.

3. Tujuan Operasional

Tujuan operasional lebih berfokus kepada efektivitas dan efisiensi dalam memanfaatkan asset dan sumber daya yang ada. Tujuan ini penting dalam meningkatkan operasional perusahaan agar melindungi perusahaan dari risiko keuangan yang tidak pasti.

2.2.3 Prinsip Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan penjelasan Silviana (2020), ada tiga prinsip pengendalian internal yang harus dijalankan oleh sebuah organisasi, antara lain :

1. Tanggung jawab adalah pendelegasian wewenang tertentu kepada karyawan oleh manajemen yang diharapkan dapat melakukannya dengan baik dan akan dipertanggungjawabkan atas wewenang yang dijalankan.
2. Pemisahan tugas merupakan pemisahan tanggung jawab. Pemisahan ini bertujuan agar setiap anggota organisasi menyelesaikan tanggungjawabnya dengan optimal tanpa adanya pekerjaan lain diluar pekerjaan utamanya.

3. Dokumentasi transaksi wajib dilakukan saat terjadinya proses transaksi. Hal ini bertujuan agar peristiwa ekonomi yang terjadi bisa dikatakan sah dengan disertai tanda tangan orang yang bertanggung jawab atas transaksi tersebut.

2.2.4 Karakteristik Sistem Pengendalian Internal

Bersumber dari Pedoman Umum SPIP PP Energi (2018) terdapat lima karakteristik dari sistem pengendalian internal, antara lain :

1. Terintegrasi

Sistem pengendalian internal dibagi menjadi beberapa komponen, antara lain: Lingkungan Pengendalian; *Monitoring*; Informasi dan komunikasi; Aktivitas Pengendalian; Penaksiran Risiko.

2. Proses

Proses ini mencakup kegiatan yang terintegrasi antara satu unit organisasi dengan unit yang lainnya. Apabila kelima komponen sudah diterapkan dengan baik, akan memberikan keyakinan bahwa tujuan Perusahaan dapat tercapai.

3. Memiliki 2 (dua) Tingkatan Pengendalian

- a. Pengendalian tingkat perusahaan (*entity level*) apabila pengendalian tidak diimplementasikan maka akan berdampak pada pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- b. Pengendalian tingkat kegiatan (*activity level*) apabila pengendalian tidak diimplementasikan maka akan berdampak pada kegiatan atau transaksi ekonomi yang bersangkutan.

4. Memberikan Keyakinan Yang Memadai

Keyakinan yang memadai ditandai dengan tercapainya tujuan ketaatan terhadap kebijakan yang ada, keandalan laporan keuangan yang dibuat, serta efektivitas dan efisiensi pelaksanaan aktivitas.

5. Bergantung Kepada Manusia

Efektivitas pemanfaatan sistem pengendalian internal bergantung pada manusia atau pelaksanaannya, seperti Direksi, pejabat pelaksana, dan pejabat fungsional. Maka dari itu, efektivitas masing-masing pelaksana menjadi hal yang utama dalam menerapkan system pengendalian internal sesuai dengan tingkat tanggungjawabnya.

6. Memiliki Keterbatasan

Efektivitas system pengendalian internal tidak akan terwujud apabila keputusan yang diambil masih kurang sesuai atau tepat. Hal ini dapat terjadi karena kesalahan manusia dan aktivitas manajemen yang sengaja menghindari pengendalian internal.

2.3 Efektivitas Pengendalian Piutang

2.3.1 Pengertian Efektivitas

Kamus Besar Bahasa Indonesia menjelaskan kata efektivitas berasal dari bahasa latin “*effectus*” yang artinya hasil atau pengaruh. Efektivitas merupakan keselarasan antara tugas yang dilaksanakan oleh seseorang yang disesuaikan dengan tujuan yang akan dicapai.

Menurut Ravianto Efektivitas merupakan hal penting yang menjadi tolak ukur baik atau tidaknya suatu pekerjaan yang dikerjakan. Suatu pekerjaan akan dianggap efektif jika dilaksanakan sesuai dengan konsep yang di desain secara berkala.

2.3.2 Ukuran Efektivitas

Seperti yang dikatakan oleh Ravianto diatas, efektivitas menjadi tolak ukur atau pengukuran dalam tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan. Sedarmayanti (2009) dalam (Yusuf *et al.*, 2021) menyebutkan terdapat beberapa ukuran efektivitas yang digunakan dalam sebuah organisasi, antara lain :

1. Input

Dapat didefinisikan sebagai pondasi dari sesuatu yang nantinya akan dihasilkan atau dilakukan atas apa yang telah direncanakan dan berdampak pada hasil. Bentuk dari input dapat dilihat dalam internal perusahaan, seperti ruang server, material (bahan baku), dan data-data yang dibutuhkan yang nantinya akan dikembangkan menjadi informasi.

2. Proses

Proses berisi tentang cara atau metode untuk memasikan segala sumber daya dimanfaatkan untuk menghasilkan suatu output.

3. Hasil (Output)

Output dihasilkan dari pemanfaatan input yang diproses menjadi data sehingga memiliki beberapa bentuk. Bentuk atau wujud dari hasil adalah

sebuah produk yang dihasilkan melalui kegiatan produksi yang berupa barang dan jasa.

4. Produktivitas

Produktivitas diukur berdasarkan pemanfaatan sumber daya yang umumnya dinyatakan dalam rasio.

2.3.3 Pengertian Piutang

Piutang atau *Account Receivable* adalah salah satu element yang ada didalam laporan keuangan pada asset perusahaan yang timbul akibat adanya peristiwa transaksi ekonomi secara kredit atas barang atau jasa. Piutang dapat dikatakan sebagai tagihan atas entitas lain karena telah melakukan aktivitas transaksi secara kredit dan nantinya akan dilakukan penagihan sebagai bentuk kewajiban yang harus diselesaikan oleh suatu entitas.

Penjelasan Reeve (2009, hal. 9) dalam (Nur Fitri dan Elfreda, 2020) "*the term receivable includes all money claims againts other entities, including people, companies, and other organizations. receivables are usually a significant portion of the total current asset.*" Penjelasan diatas bermakna bahwa piutang mencakup semua klaim keuangan terhadap entitas lain, seperti individu, bisnis, dan organisasi. Secara umum, piutang merupakan bagian yang signifikan dari keseluruhan aset lancar.

2.3.4 Klasifikasi Piutang

Junita Putri *et al.* (2023) mengklasifikasikan piutang menjadi dua bagian, antara lain :

1. Piutang Dagang Usaha

Piutang dagang timbul akibat dari peristiwa jual beli atau transaksi ekonomi secara kredit untuk menjalankan aktivitas usaha didalam perusahaan. Piutang diharapkan tertagih dalam jangka kurang dari 1 tahun.

2. Piutang Bukan Dagang

Piutang bukan dagang atau piutang lain-lain merupakan piutang yang berasal bukan dari penjualan barang, jasa, dan diluar aktivitas perusahaan. Untuk mengetahui lebih jelas terkait piutang bukan dagang, terdapat beberapa contoh aktivitas yang digolongkan dalam piutang bukan dagang, seperti :

a. Klaim terhadap pegawai perusahaan

- b. Klaim terhadap restitusi pajak
- c. Uang muka pada anak perusahaan
- d. Uang muka pada pegawai perusahaan
- e. Piutang dividen
- f. Piutang Bunga

2.3.5 Fakor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang

Riyanto (2010) dalam (Reza dan Liztya, 2023), mengemukakan ada beberapa faktor yang bisa mempengaruhi piutang, antara lain :

1. Volme Penjualan Kredit

Banyaknya volume penjualan kredit di tentukan oleh besarnya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin banyak menjual barang atau jasa secara kredit, maka akan berpengaruh juga pada jumlah piutang yang dicatat.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat ini mencakup *deadline* (tenggat waktu) yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan untuk memastikan pelanggan bisa melunasinya dengan tepat waktu. Setiap perusahaan memiliki tenggat waktu yang berbeda-beda, seperti PT PLN biasanya memberikan keringanan sampai tanggal 20 setelah melakukan pembelian listrik.

3. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijakan ini dibuat untuk memastikan piutang dapat tertagih sesuai dengan tenggat waktu yang diberikan, serta diperlukan pengendalian peraturan yang ketat. Hal ini berguna agar mengurangi risiko piutang macet atau piutang tak tertagih pada perusahaan.

2.3.6 Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang merupakan sebuah sistem atau kebijakan yang dimanfaatkan untuk mengamankan asset perusahaan terkhusus piutang untuk memastikan agar penagihan dilakukan secara efisien dan efektif. Hal ini penting bagi perusahaan karena piutang adalah element yang berperan besar dalam laporan keuangan. Maka dari itu sistem yang baik akan berdampak pada keberhasilan perusahaan untuk menjaga piutang agar tetap lancar (Nur Fitri dan Elfreda, 2020).

Pengendalian piutang dianggap penting agar piutang yang timbul akibat transaksi penjualan dapat tertagih secara tepat dan cepat berdasarkan tenggat waktunya. Apabila pemberian piutang sudah dilaksanakan maka harus dipertimbangkan secara efektif agar penagihannya sesuai pada waktunya (Gitania *et al.*, 2021).

2.3.7 Penagihan Piutang

Penagihan piutang merupakan cara yang digunakan untuk mengoptimalkan pelunasan piutang dan mengurangi risiko akibat dari pemberian piutang oleh perusahaan. Penagihan ini dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dengan waktu yang wajar, dan dilaksanakan oleh pihak yang memiliki kemampuan atau ditunjuk secara khusus untuk melakukan penagihan (Fitri dan Elfreda, 2020).

Berdasarkan informasi yang dikemukakan Kasmir (2003), ada beberapa bentuk penagihan yang dapat dilaksanakan untuk mengoptimalkan pelunasan, antara lain :

1. Menggunakan Surat

Bentuk surat ini digunakan apabila pelanggan tidak melakukan pelunasan lewat dari batas harian, maka dari itu perusahaan akan membuat surat untuk mengingatkan agar segera melakukan pelunasan.

2. Melalui Telephone

Langkah selanjutnya apabila penagihan dengan surat tidak mencapai hasil yang diharapkan, perusahaan akan menghubungi pelanggan melalui telephone untuk mengingatkan kembali kepada pelanggan segera melunasi piutangnya.

3. Kunjungan Personal

Kunjungan personal ini dilakukan jika pelanggan sudah melewati masa tenggat waktu yang diberikan, sehingga perlunya dilaksanakan kunjungan ke tempat pelanggan untuk melakukan penagihan secara langsung oleh pihak tertentu.

4. Bantuan Hukum

Apabila pelanggan masih belum melakukan pembayaran hingga lewat batas waktu yang diberikan, perusahaan bisa meminta bantuan badan hukum untuk mengajukan gugatan atas piutang yang belum tertagih.

2.4 Kas

2.4.1 Pengertian Kas

Kas adalah asset perusahaan yang tergolong dalam asset lancar dan bisa dikatakan sebagai element keuangan yang likuid sehingga perusahaan harus menjaga stabilitas perputaran kas yang terjadi di dalam operasional perusahaan. Kas merupakan instrumen yang berperan sebagai alat pembayaran dalam setiap aktivitas transaksi ekonomi yang berlangsung di dalam perusahaan. Kas memiliki berbagai bentuk, seperti uang kertas, uang logam, cek yang belum disetorkan, simpanan dalam bentuk bilyet, giro, dan yang lainnya (Junita *et al.*, 2023)

Penjelasan dari Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) 207 No.2 “Laporan Arus Kas” setara kas merupakan investasi yang bersifat likuid, berjangka waktu pendek, dan bisa dikonfersi secara cepat menjadi kas dalam kuantitas tertentu tanpa adanya risiko yang mengubah nilai secara signifikan.

2.4.2 Pengelompokan Arus Kas

Bersumber dari Junita *et al.* (2023) arus kas dikelompokkan menjadi dua bagian, antara lain :

- 1. Arus Kas dari Asset**

Arus kas dari asset dihasilkan atas kegiatan yang biasa dilakukan oleh perusahaan, seperti kegiatan produksi, kegiatan penjualan yang bersifat tunai atau kredit, dan belanja modal. Belanja modal sendiri berasal dari pembelian aset tetap dikurangi dengan penjualan aset tetap.

- 2. Arus Kas dari Operasional**

Besaran kas operasional ditentukan melalui pendapatan dikurangi biaya-biaya tanpa memasukan penyusutan. Hal ini dikarenakan penyusutan bukanlah arus kas keluar, dan bukan juga bunga karena biaya bunga merupakan bagian aktivitas pendanaan.

2.5 Hubungan Efektifitas Pengendalian Piutang dengan Kas

Rizka *et al.* (2015), menjelaskan efektivitas pengendalian piutang berhubungan dengan penilaian kinerja suatu organisasi yang dapat dilihat dari pencapaian tujuannya atas penggunaan sumber daya yang ada. Efektivitas pengendalian piutang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara benar dan sesuai dengan tujuan

yang telah ditetapkan. Pengelolaan piutang yang baik dapat dilihat berdasarkan jangka waktunya, semakin cepat piutang dapat dikonversi menjadi kas maka semakin baik pula tingkat efektivitas pengelolaan piutang perusahaan. Sedangkan penerimaan kas merupakan element laporan keuangan yang diperoleh akibat dari aktivitas penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan aktiva tetap, pinjaman, dan setoran modal (Sujarweni, 2015).

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penerimaan kas diperoleh dari salah satu aktivitas ekonomi yaitu penjualan secara kredit. Untuk mengoptimalkan penerimaan kas atas penjualan secara kredit diperlukan adanya pengendalian piutang yang baik. Pengendalian piutang yang baik menjadi target utama perusahaan agar seluruh piutang dapat dikonversi menjadi kas. Maka dapat dikatakan efektivitas pengendalian piutang berkontribusi langsung terhadap peningkatan penerimaan kas. Semakin baik perusahaan mengelola dan menagih piutang sesuai jangka waktu yang ditetapkan, semakin cepat piutang dapat dikonversi menjadi kas. Dengan demikian, pengendalian piutang yang efektif menjadi faktor penting dalam mengoptimalkan penerimaan kas perusahaan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan sebuah penelitian, untuk memperkuat landasan teori dan menunjukan posisi isi yang relevant diperlukannya ringkasan penelitian terdahulu. Hal ini bertujuan untuk menilai dan sekaligus menjadi acuan dalam membuat kerangka berpikir dan mengarahkan fokus penelitian yang akan dilakukan. Ringkasan penelitian terdahulu disajikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

NO	Penulis	Variabel	Temuan
1	Retno Ayu (2023)	• Independen : Sistem pengendalian piutang. • Dependen : Piutang tak tertagih.	Penelitian menemukan bahwa sistem pengendalian intern piutang pada PT Abadi Sakti Mitra Mandiri belum berjalan optimal. Hal ini terlihat dari peningkatan piutang tak tertagih yang

			dipengaruhi oleh rendahnya pengendalian aktivitas, khususnya karena adanya perangkapan pekerjaan yang menyebabkan proses penilaian risiko pelanggan tidak efektif. Kurangnya pemisahan tugas menghambat objektivitas pemberian kredit kepada pelanggan. Penelitian merekomendasikan penambahan tenaga kerja pada bagian pemasaran dan analisis pemberian piutang serta pemberian denda bagi pelanggan yang menunda pembayaran agar proses pengendalian piutang lebih efektif dan efisien.
2	Khairudin et al., (2022)	• Independen :Strategi pengelolaan piutang. • Dependen : Meminimalisir piutang macet.	Penelitian menunjukkan bahwa PT PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang telah memiliki strategi pengelolaan piutang yang baik melalui penerapan standar kredit dan persyaratan kredit yang jelas serta kebijakan penagihan yang tertata. Strategi ini terbukti berdampak positif pada kinerja pengelolaan

			piutang yang tercermin pada rasio piutang yang lebih baik. Namun, perusahaan tetap perlu meningkatkan komitmen pegawai dalam menjalankan SOP dan memperkuat program penagihan terpadu seperti “grebek tunggakan” serta meningkatkan migrasi pelanggan dari sistem pascabayar ke prabayar guna menekan risiko piutang macet ke depannya.
3	Revoldai dan Nurhaedah (2021)	• Independen : Efektivitas pengelolaan piutang • Dependen : Meningkatkan profitabilitas	Penelitian menjelaskan bahwa pengelolaan piutang di PT Biringkassi Raya belum optimal karena rasio perputaran piutang mengalami penurunan dalam tiga tahun terakhir. Kondisi ini menyebabkan periode pengumpulan piutang semakin lama dan berdampak negatif terhadap profitabilitas perusahaan. Program perbaikan pengelolaan piutang dilakukan melalui peninjauan kebijakan kredit dan peningkatan aktivitas penagihan, termasuk

			kunjungan langsung ke pelanggan, agar aliran kas perusahaan tetap lancar dan profitabilitas meningkat.
4	Adinda dan Junaidi (2023)	• Independen : Pengendalian piutang • Dependen : Risiko piutang tak tertagih.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian piutang pada PT Expravet Nasuba Medan belum terlaksana secara efektif. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya piutang tak tertagih setiap tahun berdasarkan umur piutang. Keterlambatan pembayaran terjadi karena berbagai faktor seperti pelanggan pindah alamat, usaha pelanggan bangkrut, pekerjaan pelanggan tidak tetap, hingga pelanggan meninggal dunia. Selain itu, masih ada pelanggan yang tetap diberikan kredit meskipun belum melunasi piutang sebelumnya, sehingga memperbesar jumlah kredit macet dan risiko kerugian perusahaan.
5	Gitania et al., (2021)	• Independen : Pengendalian piutang.	Penelitian menemukan bahwa pengendalian piutang pada PT Samudera Mandiri Sentosa belum berjalan

		• Dependen : Meminimalkan risiko piutang tak tertagih.	efektif karena masih terdapat banyak piutang tak tertagih yang terus meningkat setiap tahun. Hal ini disebabkan oleh human error dan system error dan kurangnya tindak lanjut dari manajemen terhadap piutang kecil. Setelah perusahaan menerapkan strategi pengendalian piutang yang lebih baik, terjadi penurunan jumlah piutang tak tertagih sehingga menunjukkan bahwa pengendalian piutang yang tepat mampu meminimalkan risiko kerugian.
--	--	---	---

Bersumber : Jurnal Artikel

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Andriyani *et al.* (2023), menjelaskan penelitian kualitatif merupakan sebuah metode yang digunakan untuk menghasilkan data berupa penjelasan tertulis dan bukan angka yang bersumber dari tutur kata narasumber serta hasil dari pengamatan secara langsung. Bersumber dari Sugiyono (2022) metode kualitatif berhubungan erat dengan data yang bukan angka atau menghasilkan data berupa tulisan, serta proses pengambilan data dan menganalisis data bersifat naratif. Jenis penelitian ini biasa digunakan untuk mendapatkan data yang lebih variative, informasi yang mendalam mengenai isu atau masalah yang akan diungkapkan. Ada beberapa cara yang digunakan dalam memperoleh data dari penggunaan metode kualitatif, seperti interview secara mendalam, dan observasi. Metode kualitatif digunakan untuk menjelaskan secara terperinci mengenai analisis efektivitas pengendalian piutang terhadap penerimaan kas dilingkungan PT. Perusahaan Listrik Negara ULP Sleman, Yogyakarta, DIY.

3.2 Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan oleh penulis, antara lain :

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat secara langsung dari beberapa cara, seperti wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini, penulis mengambil data dari lingkungan PT PLN ULP Sleman yang berkaitan dengan penerapan pengendalian piutang.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung yang bertujuan untuk memberikan informasi tambahan, seperti laporan dan dokumen perolehan piutang atau penerimaan kas pada periode tertentu. Penjelasan oleh Sugiyono (2022) data sekunder adalah sumber yang secara eksplisit memberikan informasi kepada pencari data melalui dokumen dan arsip.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah bagian utama dalam sebuah penelitian, karena tujuannya untuk mendapatkan data (Sugiyono, 2022). Adapun beberapa teknik yang dapat digunakan dalam mengumpulkan data, antara lain :

1. Observasi

Metode ini mengharuskan peneliti ikut mengamati proses penerapan pengendalian piutang dalam praktik sehari-hari di lingkungan PT PLN ULP Sleman, dan bertujuan untuk memahami proses pengendalian piutang yang terjadi.

2. Wawancara

Wawancara dilaksanakan dengan anggota dan supervisor yang bersangkutan di PT. PLN ULP Sleman untuk mendapatkan informasi tentang pelaksanaan pengendalian piutang.

3. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data melalui dokumen atau catatan resmi yang ada di PT. PLN ULP Sleman seperti laporan perolehan piutang dan laporan penerimaan kas.

4. Triangulasi Data

Teknik ini digunakan dengan cara menggabungkan beberapa teknik pengumpulan data supaya informasi yang didapat lebih akurat dan kuat (Sugiyono, 2022, hal. 125).

3.4 Teknik Analisis Data

Teknis analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif merupakan metode yang berlandaskan pada filsafat pospositivistik atau interpretif yang tidak memakai langkah-langkah ketat, bersifat induktif atau menjelaskan fenomena secara khusus terlebih dahulu baru ke umum, dan data yang didapat merupakan data kualitatif yang perlu di sesuaikan lagi sehingga dapat pahami inti sarinya (Sugiyono, 2022).

Ada beberapa tahapan untuk melakukan analisis data pada model Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2018), antara lain :

1. Reduksi Data

Memilih dan melakukan penyederhanaan data yang berfokus pada bagian yang relevan dan sesuai dengan topik penelitian yang akan di lakukan serta relevan dengan tujuan penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan menjelaskan data dalam bentuk naratif atau deskriptif untuk menyajikan hasil atas observasi, wawancara, atau penelaahan dokumen.

3. Penarikan Kesimpulan

Proses yang dilakukan untuk meninjau kembali seluruh hasil data yang didapat selama penelitian, agar dapat digunakan untuk menarik kesimpulan yang valid mengenai penerapan pengendalian piutang, dan kuantitaspenerimaan kas yang diperoleh.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Tempat Magang

Nama Perusahaan : PT Perusahaan Listrik Negara ULP Sleman

Alamat Perusahaan : JL. Parasamya, Beran 55511 Sleman Yogyakarta

PT. Perusahaan Listrik Negara adalah Badan Usaha Milik Negara penyedia tenaga listrik untuk kepentingan umum, serta melaksanakan penugasan dibidang kelistrikan dalam rangka menunjang pembangunan pembangunan dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan terbatas. PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) berawal pada akhir abad ke-19 ketika perusahaan-perusahaan Belanda membangun pembangkit listrik untuk keperluan pabrik gula dan teh. Selama masa pendudukan Jepang (1942–1945), pengelolaan ketenagalistrikan diambil alih oleh pemerintah Jepang, dan setelah Indonesia merdeka, pemerintah membentuk Jawatan Listrik dan Gas pada 27 Oktober 1945 dengan kapasitas pembangkit sebesar 157,5 MW. Pada 1 Januari 1961 lembaga tersebut berubah menjadi BPU-PLN (Badan Pemimpin Umum Perusahaan Listrik Negara), kemudian pada 1 Januari 1965 dibubarkan dan digantikan oleh dua perusahaan negara, yaitu Perusahaan Listrik Negara (PLN) dan Perusahaan Gas Negara (PGN). Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 18 Tahun 1972, PLN ditetapkan sebagai Perusahaan Umum Listrik Negara sekaligus Pemegang Kuasa Usaha Ketenagalistrikan (PKUK) untuk menyediakan listrik bagi kepentingan umum. Seiring kebijakan pemerintah yang membuka kesempatan bagi sektor swasta dalam bisnis ketenagalistrikan, pada tahun 1994 status PLN berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero), dan hingga kini PLN tetap menjadi penyedia tenaga listrik utama di Indonesia yang berperan penting dalam mendukung pembangunan dan kesejahteraan masyarakat.

4.1.1 Visi

Menjadi Perusahaan Global Top 500 dan #1 Pilihan Pelanggan untuk Solusi Energi.

4.1.2 Misi

Misi dari PT. Perusahaan Listrik Negara, antara lain :

- 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.

4.1.3 Makna Logo Perusahaan

Logo adalah sebuah identitas yang dibuat untuk menggambarkan nilai, visi dan misi sebuah organisasi. Setiap elemen yang terdapat dalam sebuah logo dirancang dengan makna dan tujuan tertentu sebagai bentuk komunikasi simbolik dari organisasi tersebut. Seperti pada logo PT. Perusahaan Listrik Negara yang memiliki makna dan tujuan tersendiri. Berikut makna dan tujuan yang tersimpan di dalam sebuah logo PT. Perusahaan Listrik Negara, antara lain:



Gambar 4.1 Logo PT. PLN Sleman

Berdasarkan logo tersebut, setiap element memiliki makna atau arti yang memperlihatkan bahwa PT. PLN adalah perusahaan listrik yang terpercaya bagi masyarakat. Makna logo tersebut terbagi menjadi :

1. Warna Logo

Setiap element yang ada didalam logo, sedemikian rupa sudah dibuat dan ditempatkan secara tepat untuk menggambarkan makna yang akan disampaikan. Hal ini menunjukan PT. PLN adalah organisasi yang terstruktur dengan baik dan menjadi wadah bagi masyarakat dalam melaksanakan

kewajibanya sebagai unit pelayanan publik dbidang listrik. PT. PLN menggunakan warna biru untuk menggambarkan stabilitas, kepercayaan, dan profesionalisme dalam memberikan pelayanan listrik kepada masyarakat. Warna kuning digunakan untuk menggambarkan optimisme, energi, dan semangat PLN untuk menyalurkan listrik disemua bagian Indonesia. Warna merah digunakan untuk mennjukan PT. PLN selalu berani dalam menghadapi berbagai rintangan dan risiko untuk mencapai misinya yaitu menjadikan Indonesia Cerah.

2. Kilatan Petir

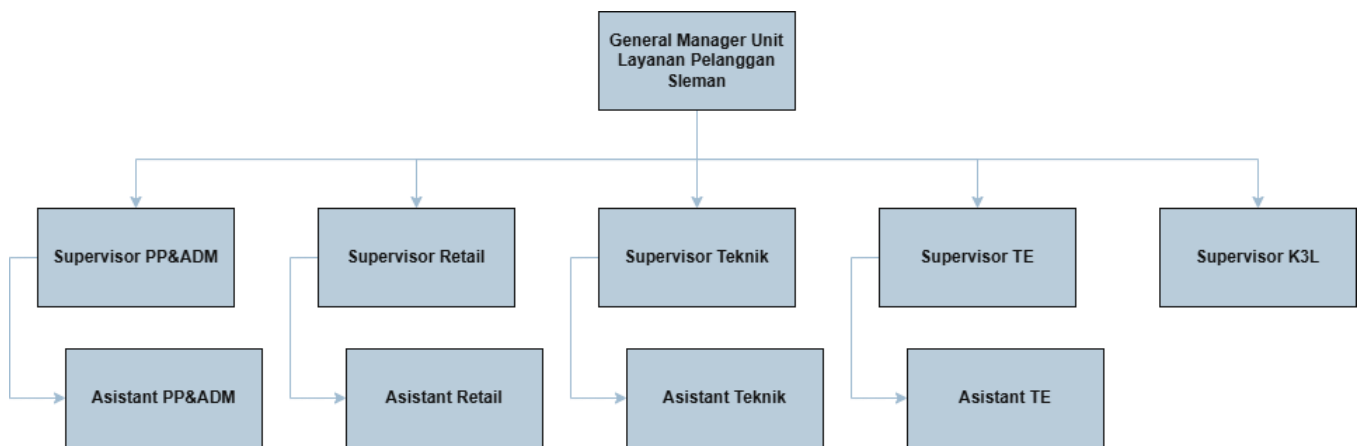
Petir disini menunjukan bahwa PT. PLN merupakan perusahaan yang berjalalan dibidang listrik. Listrik menjadi produk jasa utama bagi PT. PLN yang akan didistribusikan kepada pelanggan dengan tujuan mencerahkan Indonesia. Warna merah yang ada didalam petir menunjukan keberanian para karyawan dalam menghadapi berbagai rintangan dan perkembangan yang terus meningkat.

3. Tiga Gelombang

Tiga gelombang ini menggambarkan pengaruh energi yang dihasilkan dari tiga aspek utama yang dijalankan, yaitu pembangkitan, penyaluran, dan distribusi. Warna biru yang dipilih menunjukan stabilitas energi, kompetensi, dan profesionalisme yang ada di setiap individu dalam memberikan layanan terbaik dalam memenuhi keprluan listrik masyarakat sebagai pelanggan.

4.1.4 Struktur Organisasi

Struktur orgnisasi adalah sebuah gambaran yang digunakan untuk melihat semua aktivitas yang dilakukan pada sebuah organisasi. Struktur organisasi dibuat dalam rangka mendukung kelancaran operasional perusahaan dan memastikan fungsi yang ada bisa berjalan secara efektif. PT. PLN ULP Sleman memiliki struktur organisasi yang jelas dan sistematis. Berikut struktur organisasi yang ada di dalam PT. PLN ULP Sleman.



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Unit Layanan Pelanggan PT. PLN Sleman

Berdasarkan struktur organisasi yang ada di PT. PLN ULP Sleman menunjukkan berbagai posisi dan fungsi yang ada di dalamnya. Untuk tanggung jawab tertinggi dimiliki oleh General Manager Unit Layanan Pelanggan Sleman yang bertugas untuk melakukan perencanaan, pengendalian, serta pengoorganisasian disetiap bidang.

Selain manager, dalam struktur organisasi juga terdapat supervisor dan asistan supervisor disetiap bidangnya. Untuk bidang PP&ADM (Pelayanan Pelanggan dan Administrasi) memiliki fungsi untuk mengurus segala kebutuhan pelanggan seperti pelayanan, administrasi, hingga melakukan penagihan pelanggan. Untuk bidang Retail memiliki fungsi dalam pasang daya baru pada pelanggan, dan memastikan agar produk atau program yang ada telah di promosikan dengan baik. Untuk bidang Teknik memiliki fungsi dalam pemeliharaan distribusi tenaga listrik dan operasi. Untuk bidang Transaksi Energi memiliki fungsi dalam mengelola transaksi pelanggan. Untuk bidang K3L memiliki fungsi untuk memastikan keselamatan pekerja selama proses operasi berlangsung.

4.2 Aktivitas Magang

4.2.1 Laporan Aktivitas Magang

Pelaksanaan magang dimulai dari 1 Oktober 2025 – 1 Februari 2026 atau berlangsung selama empat bulan (4 bulan). Magang dilaksanakan selama 5 hari dalam seminggu, yaitu dari hari senin sampai jum'at dengan jam kerja sebagai berikut :

- Hari Senin s/d Kamis : 07.30 – 16,00

- Hari Jmat : 07.00 – 16.00
- Hari Sabtu s/d Minggu : Libur
- Tanggal Merah : Libur
- Jadwal WFH Kantor : Mengikuti Jadwal Pegawai

Pada tanggal 1 Oktober 2025 merupakan hari pertama masuk di PT. Perusahaan Listrik Negara ULP Sleman. Pada hari tersebut diberikan informasi mengenai internal perusahaan, seperti tata cara berpakaian saat hari kerja, serta penjelasan tugas setiap divisi. Selain itu, penulis juga diberikan pemahaman terkait jobdesk yang akan dilaksanakan nantinya, seperti mengoreksi data dan menginput data. Penulis melakukan adaptasi terlebih dahulu dilingkungan instansi seperti berkenalan dengan anggota divisi yang ada dan melihat secara langsung sistem kerja dan budaya perusahaan. Hal ini penting untuk melaksanakan kegiatan magang diminggu berikutnya. Berikut divisi yang ada di dalam instansi serta tata cara berpakaian sesuai ketentuan yang diberikan :

- Divisi :
 - Bidang Retail
 - Bidang PP&ADM (Pelayanan Pelanggan dan Administrasi)
 - K3L
 - Bidang Teknik
 - Bidang Transaksi Energi
- Tata Cara Berpakaian :
 - Senin : Kemeja bebas sopan
 - Selasa : Kemeja bebas sopan
 - Rabu : Kemeja bebas sopan
 - Kamis : Kemeja bebas sopan
 - Jum'at : Atasan batik, bawahan bebas sopan

Jenis Kegiatan	Mingguan									
	1	2	3-4	5-7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18
Orientasi dan Pengenalan organisasi Perusahaan										
Pelaksanaan Magang										
Evaluasi Magang										

Tabel 4.1 Roadmap Kegiatan Magang

Pada kegiatan pertama, proses magang dilaksanakan pada bulan yang merupakan bulan pertama pelaksanaan magang di PLN ULP Sleman, penulis menjalani kegiatan dari minggu pertama hingga minggu keempat dengan berbagai pengalaman pembelajaran yang beragam. Pada minggu pertama, kegiatan difokuskan pada pengenalan lingkungan kerja, struktur organisasi, serta pemahaman mengenai sistem administrasi pelanggan dan budaya kerja di PLN. Peserta magang mulai membantu pengecekan data pelanggan menggunakan Microsoft Excel dan sistem EIS, melakukan pemilahan data per wilayah, serta membuat kwitansi pembayaran dan berita acara transaksi pelanggan.

Pada kegiatan kedua, pelaksanaan magang di PLN ULP Sleman berfokus pada kegiatan administratif dan pelayanan pelanggan yang berkaitan langsung dengan sistem digital perusahaan. Aktivitas yang dijalankan mencakup pemeriksaan dan penginputan ulasan pelanggan melalui PLN Mobile, pembaruan data pelanggan di sistem AP2T, serta pengarsipan dokumen baik secara fisik maupun digital sesuai informasi sistem internal. Peserta magang juga bertugas memasukkan nomor material pada sistem MIMS, menyesuaikan data perubahan daya pelanggan, serta melakukan koreksi piutang agar sesuai dengan database resmi perusahaan. Di samping itu, dilakukan pembaruan data tagihan melalui sistem P2APST, pengiriman notifikasi tagihan, pengelompokan dokumen pelanggan berdasarkan kategori, dan pemisahan golongan pelanggan melalui sistem EIS untuk mempermudah proses pelayanan. Pada tahap berikutnya, peserta magang turut terlibat dalam proses penagihan dengan menyiapkan billing, membuat surat penagihan melalui AMS, serta terjun ke lapangan untuk melakukan pemutusan sambungan bagi pelanggan yang belum melunasi tagihan. Rangkaian kegiatan tersebut memberikan pemahaman menyeluruh mengenai alur administrasi pelanggan,

pemrosesan data berbasis aplikasi, dan mekanisme pengendalian piutang di PLN ULP Sleman.

Pada kegiatan ketiga merupakan tahap akhir dalam proses magang. Tahap ini berfokus pada penyelesaian laporan akhir (Laporan Mingguan, Laporan Tengah, Laporan Akhir Magang, Laporan Publikasi) yang menjadi dasar penilaian peserta magang, dan melaksanakan evaluasi atas kinerja selama empat bulan melaksanakan magang di PT. PLN ULP Sleman.

4.2.2 Tabel Aktivitas Magang

Pada laporan akhir ini, aktivitas magang akan disajikan dalam tabel yang digunakan untuk menggambarkan aktivitas yang telah dilaksanakan, tingkat pencapaian program kerja, serta kesesuaian antara rencana kegiatan dengan realisasi di lapangan selama periode magang berlangsung. Berikut tabel aktivitas magang selama 4 bulan di PT PLN ULP Sleman.

Tabel 4.2 Tabel Aktivitas Magang

NO.	Waktu Pelaksanaan	Aktivitas	Capaian Aktivitas
1	Minggu 1 (1 Oktober 2025 – 8 Oktober 2025)	- Mengikuti kegiatan pengenalan lingkungan kantor PLN ULP Sleman. Kegiatan ini mencakup pengenalan dengan pegawai di berbagai bagian, penjelasan struktur organisasi, serta pemaparan mengenai fungsi utama unit layanan pelanggan. - Melaksanakan kegiatan orientasi lingkungan kerja secara lebih mendalam. Penulis mendapatkan pengarahan dari	- Mengenal satu sama lain pada divisi yang sama - Megetahui cara kerja dan proses dokumen berjalan - Mengetahui budaya kerja perusahaan yang menjadi salah satu point penting dalam menjalankan tugas magang selanjutnya. - Bertujuan untuk memastikan kesesuaian antara data pelanggan pada sistem dengan laporan administrasi. Kegiatan ini

		supervisor mengenai sistem administrasi pelanggan, serta mempelajari budaya kerja perusahaan, mulai dari kedisiplinan waktu, etika komunikasi, hingga koordinasi antar divisi. • Melakukan kegiatan pengecekan data pelanggan menggunakan Microsoft Excel dan EIS (Executive Information System) • Melakukan pemilahan data setiap wilayah pada excel. • Membantu pembuatan kwitansi pembayaran serta berita acara yang digunakan untuk mencatat transaksi pelanggan. • Membantu pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN.	membantu penulis memahami pentingnya akurasi data pelanggan dalam proses penagihan dan pelayanan. • Untuk mengetahui informasi data yang diperlukan. • Untuk mengetahui informasi besarnya jumlah biaya yang harus dibayarkan oleh pelanggan. • Untuk memastikan pelanggan menerima informasi tagihan tepat waktu dan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo.
2	Minggu 2 (9 Oktober 2025 – 15 Oktober 2025)	• Memasukan data pembayaran pelanggan dari sistem internal perusahaan EIS (Executive Information System) ke Excel	• Untuk membantu memastikan kesesuaian antara data sistem dengan arsip manual. • Untuk memastikan dokumen sudah disesuaikan dengan

		• Melakukan pengarsipan dokumen pelanggan • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Melakukan penyesuaian data pelanggan dengan menggunakan excel	kategori yang sama serta dokumen sudah disusun sesuai dengan nomer yang tertera. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Untuk memastikan bahwa data pelanggan sudah sesuai dengan format yang ada, sehingga lebih mudah dikelola dan diperbarui.
3	Minggu 3 (16 Oktober 2025 – 22 Oktober 2025)	• Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Membantu menyelesaikan denah bangunan instansi dengan memberikan warna pada setiap bagian denah • Menyesuaikan data pelunasan pelanggan dari system Data Center P2APST dan	• Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk

		disesuaikan dengan exel • Menyiapkan billing pelanggan dan melakukan penagihan secara langsung	memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Membantu membedakan fungsi atau bagian ruangan (misalnya kantor, ruang rapat, gudang, toilet, dll.) sehingga lebih mudah dipahami oleh siapa pun yang melihat denah. • Membantu memastikan bahwa data pelunasan pelanggan yang tercatat di Excel sama dengan data resmi dari sistem P2APST, sehingga menghindari selisih atau kesalahan pencatatan. • Membantu memastikan data penggunaan atau transaksi pelanggan dicatat dengan benar sehingga jumlah tagihan sesuai dengan layanan atau produk yang diterima pelanggan.
4	Minggu 4 (23 Oktober 2025 – 29 Oktober 2025)	• Menyiapkan billing pelanggan dan melakukan penagihan secara langsung. • Menginput id pelanggan dari exel	• Membantu memastikan data penggunaan atau transaksi pelanggan dicatat dengan benar sehingga jumlah tagihan sesuai

		ke dalam sistem AP2T. • Menginput titik koordinat pelanggan pada spread sheet dengan memasukan id pelanggan kedalam data Cluster Sleman. • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. • Menginput data saldo awal dan akhir piutang pelanggan dari EIS (Executive Information System) ke exel. • Melakukan kerja lapangan pemutusan sambungan listrik pada pelanggan yang tidak membayar sesuai dengan ketentuan PLN. • Melakukan verifikasi perintah kerja selesai dengan memproses jenis transaksi pelanggan kedalam system ap2t	dengan layanan atau produk yang diterima pelanggan. • Untuk mempercepat proses administrasi, memastikan keakuratan data, serta mempermudah sinkronisasi informasi pelanggan. • Membantu memetakan sebaran pelanggan secara akurat berdasarkan wilayah pelayanan. Proses ini memudahkan pengelompokan pelanggan, perencanaan jaringan listrik, serta membantu petugas dalam melakukan pemantauan dan pelayanan lapangan secara lebih tepat dan efisien. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Membantu membandingkan data piutang dari sistem EIS dengan catatan manual atau
--	--	--	---

			laporan lain untuk memastikan kesesuaian saldo dan menghindari selisih pencatatan. • Untuk meningkatkan efektivitas pengendalian piutang serta menegakkan kepatuhan pelanggan terhadap peraturan pembayaran. • Memastikan bahwa setiap transaksi pelanggan (seperti pasang baru, perubahan daya, atau pemutusan sambungan) benar-benar telah diselesaikan dan sesuai dengan data di lapangan.
5	Minggu 5 (30 Oktober 2025 – 5 November 2025)	• Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. • Melakukan koreksi data induk langganan melalui sistem AP2T • Melakukan pengarsipan dokumen pelanggan. • Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity	• Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Memastikan keakuratan dan kesesuaian informasi pelanggan dengan data yang ada di lapangan. Melalui proses koreksi ini, data pelanggan yang

		and Management SystemWe're). • Melakukan penyesuaian data pelanggan khususnya perubahan daya baru pada sistem AP2T • Melakukan koreksi data piutang pada exel yang didasarkan pada data yang ada di sistem AP2T • Melakukan scan dan memisahkan dokumen pelanggan sesuai dengan data yang ada di sistem internal.	mengalami kesalahan atau ketidaksesuaian dapat diperbaiki agar sistem administrasi berjalan lebih efektif. • Untuk memastikan dokumen sudah disesuaikan dengan kategori yang sama serta dokumen sudah disusun sesuai dengan nomer yang tertera. • Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Untuk memperbarui data secara valid agar sistem menyesuaikan tarif, biaya beban, serta perhitungan tagihan listrik sesuai golongan tarif baru. • Untuk menyesuaikan jumlah piutang yang tercatat di Excel akan sama atau sesuai dengan data
--	--	--	--

			resmi di sistem AP2T. • Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital.
6	Minggu 6 (6 November 2025 – 12 November 2025)	• Melakukan scan dan memisahkan dokumen pelanggan sesuai dengan data yang ada di sistem internal. • Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan • Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're). • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile.	• Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan,

		• Membantu pembuatan kwitansi pembayaran serta berita acara yang digunakan untuk mencatat transaksi pelanggan. • Menginput id pelanggan dari exel ke dalam sistem AP2T. • Melakukan koreksi data induk langganan melalui sistem AP2T	memperlancar proses administrasi, serta mendukung keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan. • Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Untuk mengetahui informasi besarnya jumlah biaya yang harus dibayarkan oleh pelanggan. • Untuk mempercepat proses administrasi, memastikan keakuratan data, serta mempermudah sinkronisasi informasi pelanggan.
--	--	--	---

			Memastikan keakuratan dan kesesuaian informasi pelanggan dengan data yang ada di lapangan. Melalui proses koreksi ini, data pelanggan yang mengalami kesalahan atau ketidaksesuaian dapat diperbaiki agar sistem administrasi berjalan lebih efektif.
7	Minggu ke 7 (13 November 2025 – 19 November 2025)	- Melakukan pembaruan data tagihan pelanggan melalui sistem P2APST - Membantu pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. - Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're). - Mengelompokan dokumen pelanggan berdasarkan kategori, seperti Berita Acara, SPK, Dsb. - Melakukan pengecekan dan input	- Memastikan keakuratan dan kesesuaian informasi tagihan dengan data pemakaian pelanggan dan memastikan bahwa setiap tagihan pelanggan sesuai dengan pemakaian listrik aktual dan tidak terjadi selisih atau kesalahan pencatatan. - Untuk memastikan pelanggan menerima informasi tagihan tepat waktu dan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. - Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar

		data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. • Memisahkan golongan pelanggan berdasarkan kagol masing-masing melalui sistem EIS (Executive Information System) • Membuat berita acara pelanggan dengan menggunakan aplikasi AMS (Aplikasi Manajemen Surat) • Mesasukan Data Calon pelanggan baru (Pasang Baru) melalui AP2T	sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Untuk menciptakan administrasi yang lebih rapi dan terstruktur, serta mempermudah petugas dalam melakukan pemantauan administrasi serta menyusun laporan dengan lebih akurat. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Untuk memastikan bahwa data pelanggan bisa masuk ke kategori yang benar, sehingga proses pengecekan, penagihan, dan pembuatan laporan bisa berjalan lebih cepat dan tepat. • Menghasilkan surat dengan standar perusahaan sehingga isi, format, dan data
--	--	--	---

			yang dicantumkan lebih akurat, dan mempercepat proses pembuatan surat sekaligus memastikan format dan data yang digunakan sesuai standar PLN. • Tersedianya informasi pelanggan yang lengkap, akurat, dan siap diproses untuk pengajuan pasang baru. Proses input ini mempercepat tahapan verifikasi, penerbitan perintah kerja, hingga pemasangan jaringan
8	Minggu ke 8 (20 November 2025 – 26 November 2025)	• Membantu pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. • Menyesuaikan data kwh pelanggan dengan menggunakan aplikasi AP2T • Membuat invoice pelanggan yang belum melakukan pelunasan dengan menggunakan aplikasi AP2T • Melakukan pengecekan dan input data ulasan	• Untuk memastikan pelanggan menerima informasi tagihan tepat waktu dan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. • Memastikan angka kWh yang tercatat sesuai dengan penggunaan sebenarnya, sehingga tidak terjadi kesalahan tagihan • Membantu mempercepat proses penagihan, menjaga ketertiban administrasi piutang, dan memudahkan tindak lanjut

		pelanggan pada PLN Mobile. • Melakukan pengecekan data pelanggan yang belum melakukan pelunasan menggunakan sistem EIS (Executive information System) • Menyiapkan billing pelanggan dan melakukan penagihan secara langsung. • Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan	terhadap pelanggan yang masih memiliki tunggakan. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Untuk mengidentifikasi pelanggan yang masih memiliki tunggakan sehingga proses penagihan dapat dilakukan secara lebih tepat sasaran. • Membantu memastikan data penggunaan atau transaksi pelanggan dicatat dengan benar sehingga jumlah tagihan sesuai dengan layanan atau produk yang diterima pelanggan. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan, memperlancar proses administrasi, serta mendukung
--	--	---	--

			keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan.
9	Minggu ke 9 (27 November 2025 – 3 Desember 2025)	• Melakukan pengecekan mutasi data piutang pelanggan menggunakan EIS (Executive Information System) • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. • Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan • Melakukan koreksi data induk pelanggan melalui aplikasi AP2T • Membuat invoice pelanggan melalui aplikasi AP2T • Melakukan pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. • Memasukan id pelanggan kedalam nota buku melalui aplikasi AP2T	• Untuk mengetahui penambahan atau pengurangan saldo piutang berdasarkan pembayaran dan penggunaan listrik pelanggan dan memudahkan identifikasi pelanggan yang rutin membayar maupun pelanggan dengan risiko keterlambatan. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan, memperlancar proses administrasi, serta mendukung keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan. • Membantu memastikan bahwa informasi data teknis

			pelanggan sesuai dengan kondisi sebenarnya dan mencegah terjadinya kekeliruan layanan seperti salah penagihan, kesalahan tarif, atau kendala administrasi lainnya. ● Membantu menjaga ketertiban administrasi piutang, memudahkan pelacakan dokumen, serta mengurangi potensi kesalahan data. ● Untuk memastikan pelanggan menerima informasi tagihan tepat waktu dan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. ● Untuk memastikan tercatatnya identitas pelanggan secara akurat dalam setiap dokumen transaksi.
10	Minggu Ke 10 (4 Desember 2025 – 10 Desember 2025)	● Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. ● Melakukan pengecekan data piutang pelanggan dimulai dari tahun 2024-2025 melalui system AP2T.	● Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. ● Tersedianya informasi historis dan terkini mengenai

		• Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan • Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're).	saldo piutang pelanggan, sehingga proses penagihan dapat dilakukan dengan lebih tepat dan terarah. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan, memperlancar proses administrasi, serta mendukung keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan. • Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan.
11	Minggu Ke 11 (11 Desember 2025 - 17 Desember 2025)	• Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're). • Melakukan pengecekan dan input	• Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga

		data ulasan pelanggan pada PLN Mobile. • Melakukan scan dan memisahkan dokumen pelanggan sesuai dengan data yang ada di sistem internal. • Melakukan pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. • Membuat invoice pelanggan yang belum melakukan pelunasan dengan menggunakan aplikasi AP2T • Melakukan monitoring terhadap mutase N • Menginput data tagihan pelanggan melalui system P2APST	ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital. • Untuk memastikan pelanggan menerima informasi tagihan tepat waktu dan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. • Membantu mempercepat proses penagihan, menjaga ketertiban
--	--	---	--

			administrasi piutang, dan memudahkan tindak lanjut terhadap pelanggan yang masih memiliki tunggakan. • Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Membantu memastikan informasi tagihan sesuai dengan pemakaian dan status pelanggan yang sebenarnya.
12	Minggu Ke 12 (18 Desember 2025-24 Desember 2025)	• Melakukan pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Melakukan monitoring terhadap mutase N • Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan • Entri PDL dengan menggunakan system AP2T	• Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk

		• Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're).	memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan, memperlancar proses administrasi, serta mendukung keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan. • Mencatat informasi pelanggan dan status layanan secara tepat sesuai kondisi di lapangan dan memudahkan tindak lanjut layanan, penagihan, maupun perubahan status pelanggan. • Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok
--	--	--	--

			otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan.
13	Minggu Ke 13 (25 Desember 2025-31 Desember 2025)	• Melakukan monitoring terhadap mutase N • Memasukan No material pemakaian ULP pada system MIMS PLN (Material Identity and Management SystemWe're). • Entry PDL dengan mencari nome gardu secara manual • Melaksanakan survey lapangan terkait perubahan nominal token pada tahun 2026 • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile	• Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Untuk mencatat dan mengontrol penggunaan material secara akurat. Nomor material berfungsi sebagai identitas unik agar sistem dapat memperbarui stok otomatis, menjaga ketertiban logistik, serta memudahkan pelacakan dan pelaporan. • Mencatat informasi pelanggan dan status layanan secara tepat sesuai kondisi di lapangan dan memudahkan tindak lanjut layanan, penagihan, maupun perubahan status pelanggan. • Untuk memperoleh data aktual kondisi pelanggan sebagai dasar penyesuaian kebijakan token listrik.

			• Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas.
14	Minggu Ke 14 (1 Januari 2026 – 7 Januari 2026)	• Melakukan monitoring terhadap mutase N • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Entry PDL dengan mencari nome gardu secara manual • Melakukan scan dan memisahkan dokumen pelanggan sesuai dengan data yang ada di sistem internal.	• Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Mencatat informasi pelanggan dan status layanan secara tepat sesuai kondisi di lapangan dan memudahkan tindak lanjut layanan, penagihan, maupun perubahan status pelanggan. • Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-

			masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital.
15	Minggu Ke 15 (8 Januari 2026 – 14 Januari 2026)	• Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Melakukan monitoring terhadap mutase N • Melakukan scan dan memisahkan dokumen pelanggan sesuai dengan data yang ada di sistem internal. • Entry PDL dengan mencari nome gardu secara manual • Melakukan pengiriman pesan tagihan kepada pelanggan melalui sistem komunikasi internal PLN. • Melakukan penagihan secara langsung.	• Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin

			kesesuaian antara data fisik dan digital. • Mencatat informasi pelanggan dan status layanan secara tepat sesuai kondisi di lapangan dan memudahkan tindak lanjut layanan, penagihan, maupun perubahan status pelanggan. • Memperoleh hasil bahwa dokumen pelanggan telah terdigitalisasi, dipisahkan sesuai identitas masing-masing, serta terintegrasi dengan data sistem. Kegiatan ini meningkatkan keteraturan arsip, mempercepat proses pencarian dokumen, dan menjamin kesesuaian antara data fisik dan digital. • Untuk memastikan bahwa pelanggan melunasi tagihan secara tepat waktu dan tidak lewat dari batas yang telah ditetapkan, sehingga aliran kas dapat berputar secara teratur.
16	Minggu Ke 16 (15 Januari 2025)	• Entry PDL dengan mencari nome gardu secara manual	• Mencatat informasi pelanggan dan status layanan secara tepat

	– 21 Januari 2025)	• Melakukan monitoring terhadap mutase N • Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile	sesuai kondisi di lapangan dan memudahkan tindak lanjut layanan, penagihan, maupun perubahan status pelanggan. • Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas.
17	Minggu Ke 17 (22 Januari 2025 – 28 Januari 2025)	• Melakukan pengecekan dan input data ulasan pelanggan pada PLN Mobile • Melakukan monitoring terhadap mutase N • Melakukan perubahan kriteria TMP pelanggan • Menginput data tagihan pelanggan melalui system P2APST • Melakukan penagihan secara langsung.	• Membantu PLN mengidentifikasi kendala atau keluhan yang sering muncul, sehingga dapat digunakan untuk memperbaiki sistem pelayanan, aplikasi, maupun kinerja petugas. • Membantu memantau dan memperbarui perubahan status pelanggan secara akurat dalam sistem. • Memperbarui data pelanggan agar sesuai dengan sistem internal. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan akurasi database pelanggan, memperlancar proses administrasi, serta

			mendukung keandalan informasi dalam pelayanan pelanggan. • Membantu memastikan informasi tagihan sesuai dengan pemakaian dan status pelanggan yang sebenarnya. • Untuk memastikan bahwa pelanggan melunasi tagihan secara tepat waktu dan tidak lewat dari batas yang telah ditetapkan, sehingga aliran kas dapat berputar secara teratur.
--	--	--	--

4.2.3 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang

Nama Perusahaan : PT Perusahaan Listrik Negara ULP Sleman

Alamat : JL. Parasamya, Beran 55511 Sleman Yogyakarta

Posisi : Administrasi Keuangan

Periode Magang : 1 Oktober 2025 – 1 Februari 2026

4.2.4 Data Peserta

Nama & NIM : Rakryan Narendra Krisna Murti / 22312142

Fakultas : Fakultas Bisnis dan Ekonomika/Prodi Akuntansi

Universitas : Universitas Islam Indonesia

E-Mail : ryan67424@gmail.com

4.3 Hasil dan Pembahasan

4.3.1 Pelaksanaan Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan

Sistem pengendalian piutang adalah sebuah mekanisme yang digunakan oleh perusahaan dalam rangka menjaga piutang agar dapat dikelola secara maksimal dan

meninimalkan risiko piutang tak tertagih. Sistem ini bagian dari upaya perusahaan agar penerimaan kas atas piutang dapat terlaksana secara baik dan menjaga kelancaran operasional perusahaan. PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) ULP Sleman merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang menerapkan sistem pengendalian piutang sebagai upaya untuk meningkatkan penerimaan kas, serta mengoptimalkan efektivitas pengelolaan piutang perusahaan. Sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang listrik, PT. PLN ULP Sleman mendapatkan pemasukan utamanya dari penjualan listrik, yang mulanya akan dicatat sebagai piutang pelanggan. Hal ini tentu mendorong PT. PLN ULP Sleman untuk memaksimalkan sistem pengendalian piutang agar piutang pelanggan dapat dikelola secara efektif dan tidak menjadi piutang macet.

Dalam pelaksanaanya, PT. PLN ULP Sleman melakukan sistem pengendalian piutang secara terstruktur dan berkelanjutan, dimulai dari penetapan rekening pelanggan hingga proses pelunasan. Sistem ini dirancang sedemikian rupa agar piutang pelanggan dapat dipantau secara baik dan diproses sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Sistem Pengendalian Piutang dimulai dengan tahapan perhitungan rekening pelanggan. Perhitungan rekening pelanggan dilakukan oleh divisi Transaksi Energi (TE), yang dimana pelanggan memulai pasang baru untuk pasca bayar. Rekening akan dihitung mulai dari biaya pasang dan akan dihitung rekeningnya ketika dibulan berikutnya. Divisi Transaksi Energi (TE) melakukan perhitungan rekening dengan bantuan aplikasi ACMT (Aplikasi Catat Meter Terpusat). Aplikasi ini dirancang untuk meminimalkan kesalahan dalam mencatat rekening pelanggan, serta mempercepat dalam melakukan perhitungan. Dengan adanya aplikasi ini, PT. PLN ULP Sleman dapat meningkatkan keakuratan data tagihan pelanggan dan meningkatkan efektivitas proses operasional perusahaan. Setelah perhitungan rekening pelanggan selesai, data tagihan pelanggan akan dilimpahkan ke divisi ADM&PP untuk dilakukan proses penagihan.

Proses penagihan yang dilakukan oleh divisi ADM&PP tentu melalui beberapa prosedur. Berdasarkan hasil praktik yang diterapkan di lapangan, prosedur yang pertama kali dilakukan yaitu melakukan *monitoring* atau pemantauan piutang pelanggan berdasarkan jangka waktu tertentu. Penjelasan yang diberikan oleh Supervisor Divisi ADM&PP menyebutkan *“pengelompokan piutang berdasarkan umur terbagi menjadi beberapa bagian, mulai dari tunggakan 1 bulan, 2 bulan, dan 3 bulan. Dalam klasifikasi*

piutang berdasarkan umur, PLN ULP Sleman memberikan cara khusus dalam melakukan penagihan. 1 Bulan (Apabila pelanggan meunggak di 1 bulan, maka akan di berikan surat pemutusan. Pelanggan dapat dikatakan menunggak apabila per tanggal 20 belum melakukan pelunasan). 2 Bulan (Akan diputus melalui kabel SR nya). 3 Bulan (Akan dilakukan bongkar rampung)”. Monitoring atau pemantauan ini dilakukan secara berkala agar piutang pelanggan dapat diidentifikasi dan mempermudah PT. PLN ULP Sleman dalam melakukan penagihan piutang pelanggan. Setelah melakukan pemantauan, pelanggan akan diklasifikasikan kedalam tingkat keterlambatan pembayaran. Sebelum pelanggan akan dianggap menunggak, PT. PLN ULP Sleman akan melakukan pengendalian terhadap piutang dengan cara *reminder* (mengingatkan) pelanggan melalui alat komunikasi internal perusahaan. Pelanggan akan menerima pesan dari pihak terkait guna mengingatkan untuk segera melunasi piutang atau tunggakan listrik yang telah digunakan. Proses *reminder* ini dilakukan selebihnya tiga kali dalam sebulan agar pelunasan atas piutang pelanggan dapat dilaksanakan secara tepat waktu sebelum tenggat waktu yang telah diberikan. Perlu digaris bawahi, pelaksanaan proses *reminder* ini ditujukan kepada seluruh pelanggan yang memiliki *history* bayar listrik melebihi tanggal 20 dalam 6 bulan terakhir. Apabila pelanggan belum juga melakukan pelunasan sampai dengan tanggal 20, maka pelanggan tersebut bisa dikategorikan kedalam pelanggan yang menunggak. Pelanggan yang menunggak akan diberikan cara khusus oleh PT. PLN ULP Sleman berupa pemberian surat tagihan pelanggan secara langsung dan tindakan lanjutan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Tindakan lanjutan ini berupa sanksi, pembatasan atau pemutusan sementara aliran listrik dan bertujuan untuk mendorong pelanggan agar dapat segera melakukan pelunasan piutang. Setelah pelanggan melakukan pembayaran, proses yang selanjutnya adalah mencatat pelunasan ke dalam system. Penerimaan pembayaran ini akan diverifikasi guna memastikan kesesuaian data piutang dan penerimaan kas.

Semua proses pencatatan dan pemantauan yang dilakukan PT. PLN ULP Sleman didukung oleh beberapa sistem aplikasi untuk mempermudah pelaksanaannya. Hasil wawancara dengan Supervisor Divisi ADM&PP menjelaskan “*untuk memantau piutang pelanggan PLN ULP Sleman menggunakan beberapa aplikasi, seperti AP2T (Bisa melihat daftar tunggakan pelanggan), selanjutnya ada EIS (Executive Information System) untuk memonitoring seluruh pelanggan berdasarkan kogol pelanggan,*

Gambar dibawah merupakan visualisasi *flowchart* tentang sistem pengendalian piutang di PT. PLN ULP Sleman :

```

graph TD
    subgraph "Ditinjau Transaksi Energi"
        M1[A] --> B1[Melakukan proses perhitungan tagihan listrik]
        B1 --> C1[Informasi perhitungan tagihan & pencatatan tagihan masuk]
        C1 --> D1[Evaluasi kebutuhan tagihan]
        D1 --> E1[Proses pengajuan piutang dan tagihan pelanggan]
        E1 --> F1[Tagihan pelanggan dicatatkan]
        F1 --> G1((A))
        G1 --> H1[Kartu mas pelanggan dikirim ulang tagihan]
        H1 --> I1((B))
        I1 --> J1[Melakukan perhitungan kebutuhan tagihan]
        J1 --> K1[Proses pembuatan surat tagihan pelanggan yang meninggal]
        K1 --> L1[Surat tagihan rekening yang meninggal]
        L1 --> M1[Formulir surat tagihan tagihan rumah tagihan yang telah mati]
        M1 --> N1((C))
        N1 --> O1[Kartu mas pelanggan dikirim ulang tagihan]
        O1 --> P1[Perubahan perhitungan dan piutang pelanggan]
        P1 --> Q1[Melakukan surat pencairan piutang pelanggan]
        Q1 --> R1[SETI PUL]
    end

    subgraph "Ditinjau ASMA & PP"
        A2((A)) --> B2[Melakukan perhitungan tagihan pelanggan]
        B2 --> C2[Settlement per tagihan]
        C2 --> D2{Batas}
        D2 -- Tidak --> E2((B))
        D2 -- YA --> F2[Melakukan perhitungan YA Tagihan < 10% Limit tag]
        F2 --> G2[Melakukan GPRS, MS, SMS]
        G2 --> H2[Kartu mas pelanggan dikirim ulang tagihan]
        H2 --> I2((C))
        I2 --> J2[Melakukan perhitungan tagihan]
        J2 --> K2{Batas}
        K2 -- Tidak --> L2[Ada struktur pencairan YA]
        K2 -- YA --> M2[Melakukan perhitungan YA Tagihan < 10% Limit tag]
        M2 --> N2[Melakukan GPRS, MS, SMS]
        N2 --> O2[Kartu mas pelanggan dikirim ulang tagihan]
        O2 --> P2[Perubahan perhitungan dan piutang pelanggan]
        P2 --> Q2[Melakukan surat pencairan piutang pelanggan]
        Q2 --> R2[SETI PUL]
    end

```

Berdasarkan ilustrasi *flowchart* diatas, sistem pengendalian piutang di PT. PLN ULP Sleman sudah disusun secara terstruktur dengan melibatkan beberapa bagian atau divisi yang bertanggung jawab pada tugasnya. Divisi Transaksi Energi (TE) berperan dalam perhitungan penggunaan listrik pelanggan dengan output dokumen perhitungan tagihan sebagai dasar dalam pencatatan piutang pelanggan. Pemisahan fungsi ini menggambarkan pengendalian awal untuk memastikan perhitungan piutang dilaksanakan secara objektif agar terhindar dari kesalahan pencatatan.

Disisi lain, divisi ADM&PP memiliki tugas yang berbeda dengan divisi Transaksi Energi (TE), yakni melakukan pengakuan piutang pelanggan serta melakukan pemantauan secara berkala. Tugas ini menunjukkan sisi pengendalian piutang dari proses pengelompokan pelanggan berdasarkan waktu pembayaran, pemberian surat tagihan bagi pelanggan yang menunggak, dan menindaklanjuti atas piutang yang belum tertagih. Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih dan sebagai bentuk pengendalian dalam mendorong kepatuhan terhadap kewajiban membayar.

Secara keseluruhan, *flowchart* diatas telah memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem pengendalian piutang yang ada di PT. PLN ULP Sleman. Hal ini dapat dilihat dari pemisahan tugas antar divisi, prosedur yang terotorisasi, dokumentasi yang memadai, serta pemantauan berkelanjutan atas piutang pelanggan.

4.3.2 Evaluasi Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan

Efektivitas merupakan hasil yang didapat oleh perusahaan atas kemampuan yang telah dilakukan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai. Efektivitas ini menjadi penting karena untuk mengukur sejauh mana perusahaan dapat mencapai tujuannya dan sebagai bahan evaluasi ketika tujuan perusahaan belum tercapai. Disetiap perusahaan dan organisasi pasti menginginkan tingkat efektivitas yang baik disetiap operasionalnya, begitu pula pada PT. PLN ULP Sleman. Dalam upaya meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang, PT. PLN ULP Sleman memiliki Target *Key Performance Indicator* (KPI) yang dijadikan indikator utama dalam menilai tingkat keefektivan sistem pengendalian piutang. Supervisor Divisi ADM&PP menjelaskan “*indikator efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan yang digunakan oleh PLN Sleman dilihat dari KPI nya yakni rupiah tagihan. PLN Sleman memiliki dua target, antara lain rupiah tagihan per tgl 20 (maks 2,9 Milyar) dan target akhir bulan (maks 173 Jutat)*”.

Berdasarkan Target *Key Performance Indicator* (KPI) No.12/2025, ada dua indikator kinerja yang digunakan dalam melihat efektivitas sistem pengendalian piutang. Target yang pertama, Pencapaian Rata-Rata Saldo Tanggal 20. Hal ini akan dilihat dari pencapaian saldo piutang pelanggan yang belum tertagih, dan besaran target yang diharapkan sebesar RP 2,9 Miliar. Target yang kedua, Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan. Target ini akan dilihat dari pencapaian saldo piutang pelanggan yang belum tertagih, dan besaran target yang diharapkan sebesar RP 173 Juta. Berikut Target *Key Performance Indicator* (KPI) No.12/2025 yang dilampirkan dalam tabel :

Gambar 4.3 Target *Key Performance Indicator* (KPI) No.12/2025 PT. PLN ULP Sleman

NO	INDIKATOR KINERJA	FORMULA	SATUAN	BOBOT	TARGET SEMESTER 1	TARGET 2025
1	2	3	4	5	6	7
11	Sisa Stand Bongkar Migrasi	Jumlah Kompensasi UJL yang tereksekusi menjadi	%	3	100	100
	Percepatan Cash In		%	9		
12	a. Persentase Rata-Rata Saldo Tanggal 20 Non Kogol	Realisasi Saldo Rata-Rata Tanggal 20 Non Kogol 1	Rp. Juta	3	2715,87	2715,87
	b. Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan Non	Realisasi Saldo PAL dan TS Rata-Rata Akhir Bulan	Rp. Juta	3	173,18	173,18
	c. Pencapaian Pelunasan PRR	Pelunasan PRR dan Angsuran PRR sesuai Laporan	Rp. Juta	3	3,22	8,17
	Kepatuhan :					
13	a. Pengelolaan K3, Keamanan dan Lingkungan Hidup	Jumlah Nilai Pengurang Pengelolaan K3, Keamanan,		Max-8		
	b. Maturity Level Implementasi Sistem Manajemen	Nilai Pengurang Maturity Level Implementasi Sistem		Max-4		
	c. Ketepatan penyampaian pelaporan dan Akurasi	Jumlah Nilai Pengurang dari Unsur Kepatuhan pada		Max-10		
	d. Tindak Lanjut Temuan Auditor	Jumlah Nilai Pengurang Tindak Lanjut Temuan		Max-5		
	e. Pencapaian Beyond RKAP	Nilai Pengurang atau Penambah terhadap		Max-2		
	TOTAL			100		

Hasil dokumentasi yang telah dilakukan di PT. PLN ULP Sleman, terdapat data piutang pelanggan belum tertagih yang nantinya digunakan dalam evaluasi efektivitas sistem pengendalian piutang. Berikut data piutang pelanggan dan data tingkat kesesuaian target yang akan dilampirkan dalam bentuk tabel :

Tabel 4.4 Data Piutang Pelanggan Belum Tertagih Tahun 2025

NO.	Keterangan	Nominal Piutang Per Tgl 20	Target (KPI) Per Tgl 20	Nominal Piutang Akhir Bulan	Target (KPI) Akhir Bulan
1.	Januari	Rp 1.662.958.267	Rp 2,9 Miliar	Rp 330.195.113	Rp 173 Juta
2.	Februari	Rp 1.692.356.646		Rp 1.932.285	
3.	Maret	Rp 3.622.367.369		Rp 384.556.489	
4.	April	Rp 3.120.890.376		Rp 379.706.636	
5.	Mei	Rp 3.098.578.910		Rp 521.880.481	
6.	Juni	Rp 3.151.452.852		Rp 429.636.989	

7.	Juli	Rp 3.120.220.321		Rp 357.736.517	
8.	Agustus	Rp 3.237.721.154		Rp 470.517.937	
9.	September	Rp 3.122.508.857		Rp 420.418.416	
10.	Oktober	Rp 3.600.171.788		Rp 443.075.723	
11.	November	Rp 3.170.824.006		Rp 402.212.298	
12.	Desember	Rp 3.748.093.169		Rp 578.969.065	
Rata-Rata Piutang		Rp 3.029.011.976		Rp 393.403.162	

Tabel 4.5 Tabel Presentase Tingkat Kesesuaian Target

Keterangan	Tingkat Kesesuaian Target Per Tanggal 20	Tingkat Kesesuaian Target Akhir Bulan
Presentase Tingkat Kesesuaian Target	95%	43%

Dilihat dari data yang diperoleh dari kedua tabel diatas, rata-rata saldo piutang per tanggal 20 sebesar Rp 3.029.001.976. Hal ini menunjukkan bahwa saldo piutang masih belum memenuhi target yang ditetapkan sebesar Rp 2,9 Miliar dan memiliki selisih yang tidak terlalu banyak yaitu Rp 129.001.976. Berdasarkan tingkat kesesuaian target, saldo rata-rata piutang per tanggal 20 mencapai 95%, yang mengindikasikan bahwa sistem pengendalian yang diterapkan oleh PT. PLN ULP Sleman sudah berjalan cukup efektif, namun belum cukup optimal dalam memenuhi batas target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Hal lain menunjukkan perbedaan, dilihat pada rata-rata saldo piutang akhir bulan sebesar Rp 393.403.162. Data ini menunjukkan bahwa saldo piutang masih jauh diatas target yang sudah ditetapkan sebelumnya sebesar Rp 173 Juta dan memiliki selisih yang cukup banyak yaitu Rp 220.403.162. Berdasarkan tingkat kesesuaian target, saldo rata-rata piutang akhir bulan mencapai 43%, yang menggambarkan sistem pengendalian piutang hingga akhir bulan belum berjalan secara konsisten.

Ketidaksamaan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan pada target saldo piutang per tanggal 20 dan target piutang akhir bulan, disebabkan oleh faktor operasional dan perilaku pelanggan. Pada umumnya, sistem pengendalian piutang pada

tanggal 20 memiliki tingkat efektivitas yang jauh lebih baik karena masih berada pada fase aktif penagihan awal. Sehingga, pelanggan cenderung lebih cepat dalam melakukan pelunasan sebelum tanggal jatuh tempo yang telah diberikan. Sedangkan sistem pengendalian piutang pada akhir bulan memiliki tingkat efektivitas yang jauh lebih rendah karena mencerminkan sisa piutang pelanggan yang lebih sulit untuk dilakukan penagihan.

Pada periode menjelang tanggal 20, PT. PLN ULP Sleman selalu melakukan pemantauan dan *reminder* secara intensif dengan bantuan alat komunikasi internal, agar menekan saldo piutang pelanggan tidak melampaui batas target yang telah ditetapkan. Upaya ini berhasil mendorong sebagian besar pelanggan untuk segera melunasi tagihannya. Namun disisi lain, saldo yang tersisa hingga akhir bulan biasanya berasal dari pelanggan dengan tingkat kepatuhan membayar yang rendah. Pelanggan dengan tingkat kepatuhan yang rendah biasanya diakibatkan oleh kendala dalam kemampuan membayar. Dalam beberapa kasus yang ditemukan, ada pelanggan yang tidak bisa membayar karena memprioritaskan hal lain, seperti mendahulukan membayar gaji dibandingkan membayar listrik. Selain itu, ada pelanggan yang tidak bisa membayar dikarenakan bangkrut. Hal ini tentu membutuhkan tindak lanjut pengihan yang lebih intensif, sehingga menyebabkan saldo piutang akhir bulan tidak sesuai dengan target.

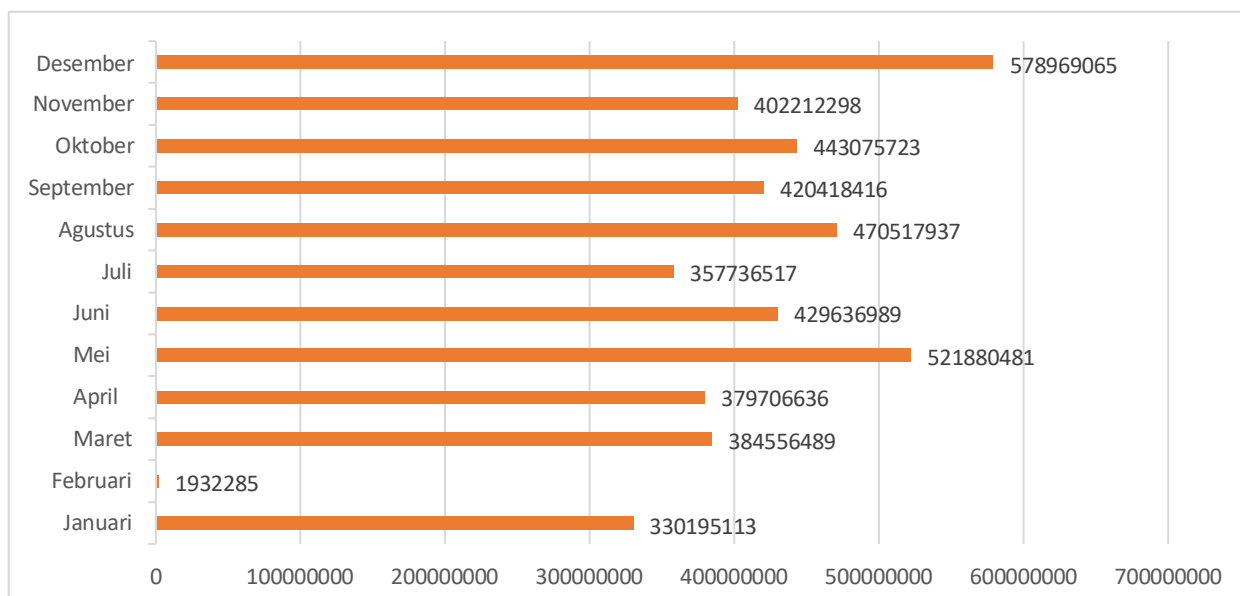
Berbagai kondisi diatas menunjukan, walaupun pengendalian yang dilakukan diawal sudah berjalan cukup efektif, pengendalian tindak lanjut hingga akhir bulan masih menghadapi berbagai tantangan. Perbedaan ini menunjukan efektivitas sistem pengendalian piutang tidak selalu dilihat dari keberhasilan tahap awal saja, tetapi juga ditentukan dari sejauh mana perusahaan dapat mempertahankan konsistensi pengendalian hingga akhir bulan.

4.3.3 Pengaruh Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Pada Penerimaan Kas

Efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan memiliki dampak signifikan terhadap tingkat penerimaan kas perusahaan. Apabila sistem pengendalian piutang yang dilaksanakan berjalan efektif, maka akan berdampak pada penerimaan kas yang akan diterima perusahaan. Namun sebaliknya, apabila sistem pengendalian piutang tidak dapat terlaksana dengan efektif, ini akan menghambat perusahaan dalam menerima kas

atas piutang tersebut. Penjelasan oleh Supervisor Divisi ADM&PP menyebutkan *“Secara tidak langsung sistem pengendalian piutang yang ditetapkan berpengaruh terhadap kelancaran kas. Hal ini dikarenakan PLN memiliki pendapatan utama dari penagihan meter Listrik”*. Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa sistem pengendalian piutang tidak sekedar digunakan dalam mencatat dan memantau tunggakan pelanggan saja, tetapi juga digunakan dalam stabilitas perolehan kas. Melihat dari sumber pendapatan utama PT. PLN ULP Sleman berasal dari penagihan listrik pelanggan, semakin efektif sistem pengendalian yang dijalankan, maka semakin kecil pula risiko keterlambatan pembayaran yang bisa mempengaruhi penerimaan kas.

Gambar 4.4 Grafik Piutang Pelanggan Akhir Bulan PT. PLN ULP Sleman



Namun demikian, berdasarkan data piutang bulanan PT. PLN ULP Sleman masih menunjukkan peningkatan saldo piutang dibulan tertentu seperti bulan Maret, Mei, Agustus, Oktober, dan Desember. Hal ini menandakan bahwa penerimaan kas perusahaan belum sepenuhnya berada dalam kondisi stabil, karena saldo piutang yang masih tinggi hingga akhir periode menunjukkan adanya sejumlah dana yang seharusnya telah dikonversi menjadi kas tapi masih tercatat sebagai piutang. Kondisi ini berpotensi memengaruhi kelancaran operasional perusahaan, mengingat kas merupakan sumber utama dalam mendukung pembiayaan berbagai aktivitas usaha. Hal tersebut menggambarkan pengaruh efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan terhadap penerimaan kas bersifat nyata secara konseptual. Ketidaksesuaian target saldo piutang, terutama pada target akhir bulan yang menjadi salah satu indikator untuk menunjukkan

masih adanya ruang perbaikan dalam proses pengendalian, agar piutang pelanggan dapat dikonversi secara cepat menjadi kas.

4.3.4 Hambatan Dalam Pelaksanaan Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan

Hambatan merupakan sebuah kondisi meyulitkan yang membuat pencapaian menjadi sedikit tertunda. Dalam pelaksanaan sistem pengendalian piutang di PT. PLN ULP Sleman tentu tidak bisa terhindar dari hambatan. Kondisi ini dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti faktor internal dan faktor eksternal. Berdasarkan observasi lapangan, hambatan yang sering dihadapi dalam pelaksanaan sistem pengendalian piutang adalah faktor eksternal. Hasil wawancara dengan Supervisor Divisi ADM&PP menjelaskan *“hambatan yang dihadapi PLN Sleman dalam sistem pengendalian piutang pelanggan, antara lain lancar atau tidaknya pelanggan dalam melakukan pembayaran”*. Meskipun PT. PLN ULP Sleman telah memberikan beberapa opsi dan kemudahan dalam melakukan proses pembayaran, masih ada pelanggan yang menunda pembayaran hingga batas waktu yang telah diberikan. Ketidakpatuhan pelanggan dalam membayar tagihan, menyebabkan sulitnya pencapaian target saldo piutang yang telah ditetapkan sebelumnya. Ketidakpatuhan pelanggan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yakni ketidak tahuan informasi tentang rekening terbit, faktor financial, dan masalah internal pelanggan. Dalam beberapa kasus, ada pelanggan yang menunggak diakibatkan oleh ketidaktersediaan anggaran untuk membayar listrik. Kondisi ini memaksa pelanggan untuk mengajukan surat kompensasi sebagai bentuk informasi agar tidak dilakukan pemutusan listrik oleh pegawai.

Hambatan lainya juga ditemukan dari faktor internal, seperti ketergantungan terhadap sistem dalam melakukan pemantauan. Pemantauan piutang pelanggan yang dilakukan oleh PT. PLN ULP Sleman memanfaatkan beberapa aplikasi seperti AP2T, EIS, dan P2APST. Aplikasi ini tentu memudahkan pemantauan piutang pelanggan secara *real-time* guna memastikan keakuratan data. Namun, ada kekurangan yang akan dirasakan dalam menggunakan beberapa aplikasi diatas, seperti rentan gangguan sistem dan terbatasnya akses dalam menggunakan aplikasi. Gangguan sistem menyebabkan proses pemantauan menjadi terhambat dan proses pembaruan data membutuhkan proses yang lebih lama sehingga mempengaruhi akurasi informasi piutang. Berdasarkan praktik lapangan di PT. PLN ULP Sleman, peneliti merasakan dampak akibat dari gangguan sistem ketika sedang melakukan pemantauan piutang pelanggan. Kondisi ini

menyebabkan proses pemantauan menjadi lebih lama, karena menunggu sistem atau aplikasi pulih terlebih dahulu.

Pada siklus penagihan juga ditemukan beberapa hambatan, seperti lokasi pelanggan yang tidak sesuai dengan data yang ada. Hal ini akan menghambat pelaksanaan pengendalian piutang, khususnya dalam aspek informasi dan komunikasi. Selain itu, pada saat pemberian surat tagihan secara langsung, pelanggan ada yang tidak bisa ditemui. Kondisi ini menyebabkan proses permintaan keterangan secara langsung tidak dapat dilakukan, sehingga berdampak pada kurang optimalnya efektivitas penyampaian surat tagihan. Siklus penagihan ini penting untuk dilakukan, karena akan menentukan keberhasilan dalam mengkonversi piutang menjadi penerimaan kas. Semakin baik dalam proses pengendalian yang dilakukan, maka akan semakin cepat pula piutang pelanggan yang dapat diubah menjadi kas.

Beberapa hambatan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan sistem pengendalian piutang yang baik bukan hanya dilihat dari prosedur atau sistem yang telah diterapkan, melainkan juga dilihat dari kegiatan operasionalnya. Hambatan yang ada menjadi tantang dan fokus utama PT. PLN ULP Sleman dalam memberikan solusi agar kedepannya pelaksanaan sistem pengendalian piutang dapat dilakukan secara optimal dan jauh lebih baik.

4.3.5 Upaya Dalam Meningkatkan Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan

Dapat dilihat dari berbagai hambatan yang ada didalam proses penerapan sistem pengendalian piutang, PT. PLN ULP Sleman perlu melakukan upaya ataupun langkah yang diambil untuk mengatasi dan memastikan efektivitas sistem pengendalian piutang tetap berjalan dengan semestinya. Hal ini tidak lain tidak bukan untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih dan mendukung pencapaian target penerimaan kas perusahaan yang sudah tercantum dalam Target *Key Performance Indicator* (KPI) No.12/2025. Dalam wawancara yang dilakukan dengan Supervisor Divisi ADM&PP mengatakan *“PLN Sleman melakukan beberapa Upaya dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang, seperti melakukan penguatan pemantauan saldo piutang secara berkala dan selalu melakukan evaluasi kinerja. Setiap bulanya kami melakukan monitoring pelanggan mana saja yang kiranya sering menunggak, dan memberikan cara khusus agar tidak menunggak. Selain itu memonitoring pelanggan yang*

sekiranya perlu ditagih secara langsung. Upaya lain yang dilakukan PLN Sleman, seperti reminder pelanggan melalui alat komunikasi internal PLN dan memberikan surat penagihan ke pelanggan”. Upaya yang dilakukan oleh PT. PLN ULP Sleman tidak terbatas pada satu tindakan saja, tetapi dilakukan dengan berbagai cara yang saling berkaitan.

Langkah pertama yang dilakukan dalam mengatasi hambatan adalah dengan melakukan penguatan pemantauan saldo piutang pelanggan secara berkala. Pelaksanaan pemantauan dilakukan secara rutin untuk memudahkan proses identifikasi pelanggan yang masih memiliki tunggakan dan membantu meminimalkan piutang menumpuk pada awal periode. Selain itu, langkah yang dilakukan oleh PT. PLN ULP Sleman adalah dengan melakukan evaluasi kinerja disetiap periodenya. Evaluasi kinerja dapat dilihat dari realisasi saldo piutang pelanggan dengan target KPI yang telah ditetapkan. Hasil evaluasi, nantinya akan dijadikan dasar dalam melakukan pengawasan terhadap efektivitas sistem pengendalian piutang di periode berikutnya. Langkah lain yang dilakukan adalah mengelompokkan pelanggan berdasarkan tingkat piutangnya. Hal ini bertujuan untuk membedakan perlakuan penagihan antara umur piutang pelanggan baru dengan umur piutang pelanggan yang sudah melewati batas yang telah ditetapkan. Melalui langkah ini, upaya penagihan dapat dilaksanakan dengan maksimal terutama pada pelanggan yang berisiko tinggi terhadap piutang. Langkah lainnya adalah dengan menjalin komunikasi yang baik dengan seluruh pelanggan. Wawancara yang dilaksanakan dengan Supervisor Divisi ADM&PP menyebutkan *“upaya lain yang dilakukan PLN Sleman untuk mengurangi piutang macet, adalah menjalin komunikasi yang baik dengan seluruh pelanggan. Hal ini menjadi salah satu sarana untuk menyampaikan informasi tagihan kepada pelanggan dan memudahkan pegawai dalam proses pelaksanaan sistem pengendalian piutang”*. Komunikasi yang baik dengan pelanggan akan memberikan dampak positif bagi PT. PLN ULP Sleman. Hal ini akan meningkatkan kepatuhan pembayaran pelanggan terhadap piutang, sehingga meminimalkan risiko piutang macet dan mendukung pencapaian target pengendalian piutang yang telah ditetapkan.

Beberapa upaya yang telah dilakukan oleh PT. PLN ULP Sleman dalam mengatasi hambatan yang ada, terlihat bahwa perusahaan telah berupaya dalam meningkatkan dan memperkuat pelaksanaan sistem pengendalian piutang secara berkala. Berbagai langkah

yang dilakukan menunjukan komitmen yang kuat dalam mempertahankan efektivitas sistem pengendalian piutang, serta mendorong peningkatan pencapaian penerimaan kas disetiap periodenya. Dengan adanya langkah-langkah tersebut, sistem pengendalian piutang pelanggan dapat berjalan dengan lebih efektif dan konsisten sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bersumber pada hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan mengenai Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Pelanggan Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Kas di PT. PLN ULP Sleman, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Sistem pengendalian piutang pelanggan di PT. PLN ULP Sleman telah dilaksanakan secara sistematis dan terintegrasi dengan bantuan beberapa aplikasi seperti AP2T yang digunakan untuk melihat daftar tunggakan pelanggan, EIS dimanfaatkan untuk memonitoring sesuai dengan kogol pelanggan, dan P2APST untuk melakukan pemantauan realisasi pelunasan secara *real-time*. Sistem pengendalian piutang pelanggan dilakukan melalui tahapan pencatatan tagihan, pemantauan saldo piutang per tanggal 20 dan akhir bulan, melakukan penagihan secara langsung kepada pelanggan sebagai bentuk meminimalisir risiko piutang macet, dan melakukan evaluasi secara berkala berdasarkan target KPI yang telah ditetapkan. Kontribusi berbagai divisi menunjukkan adanya pemisahan tugas yang jelas dalam pelaksanaan pengendalian dan secara prosedur PT. PLN ULP Sleman telah menggambarkan unsur pengendalian piutang secara baik. Pelaksanaan sistem pengendalian piutang pelanggan di PT. PLN ULP Sleman belum sepenuhnya berjalan secara efektif dalam upaya meningkatkan penerimaan kas perusahaan. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap target *Key Performance Indicator* (KPI), menunjukkan rata-rata saldo piutang per tanggal 20 dan per akhir bulan masih melebihi target yang ditentukan. Selain itu, saldo piutang yang tinggi hingga akhir bulan mengindikasikan adanya dana yang belum berhasil dikonversi menjadi kas dalam periode berjalan. Dengan demikian, meskipun sistem pengendalian piutang pelanggan telah dilaksanakan dengan baik secara prosedural, tetapi belum tentu sepenuhnya efektif untuk meningkatkan penerimaan kas perusahaan.

2. Dalam pelaksanaanya, sistem pengendalian piutang pelanggan di PT. PLN ULP Sleman menghadapi beberapa kendala dari faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal berasal dari keterlambatan pembayaran pelanggan yang disebabkan oleh kondisi ekonomi, tingkat kepatuhan membayar, dan faktor teknis lainnya. Sementara itu, faktor internal sendiri berupa ketergantungan pada penggunaan sistem aplikasi. Dengan bergantungnya proses operasional pada sistem aplikasi, ketika terkena gangguan sistem akan menyebabkan proses pemantauan menjadi terhambat. Berbagai kendala yang dihadapi akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menekan saldo piutang sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
3. Meskipun dalam pelaksanaanya terdapat beberapa kendala yang menghadang, PT. PLN ULP Sleman melakukan beberapa upaya untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang seperti melakukan penguatan pemantauan piutang pelanggan secara berkala, melakukan evaluasi kinerja secara berkala, mengelompokkan pelanggan berdasarkan piutangnya, dan menjalin komunikasi yang baik pada seluruh pelanggan. Semua upaya ini dilakukan agar memudahkan proses identifikasi pelanggan yang masih memiliki tunggakan, membedakan perlakuan penagihan antara umur piutang pelanggan baru dengan umur piutang pelanggan yang sudah melewati batas, dan memberikan informasi kepada pelanggan tentang pentingnya kepatuhan membayar tunggakan sebelum melewati batas waktu yang telah ditetapkan.

5.2 Keterbatasan

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, yaitu pertama keterbatasan dalam memperoleh data internal yang berkaitan dengan topik penelitian khususnya tentang sistem pengendalian piutang pelanggan. Keterbatasan ini menjadi hambatan utama, karena dalam menghasilkan penelitian yang baik diperlukan data yang cukup dan dapat menggambarkan secara jelas bagaimana proses sistem pengendalian piutang pelanggan berlangsung. Kedua, keterbatasan proses wawancara dengan internal perusahaan yang berlangsung secara cepat. Hal ini kurang memberikan informasi yang jelas, sehingga penelitian ini menyesuaikan dengan hasil wawancara yang dilakukan. Ketiga, pelaksanaan magang yang terbatas mengakibatkan peneliti belum mengamati secara

menyeluruh tentang dampak efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan dalam upaya meningkatkan penerimaan kas perusahaan.

5.3 Saran

Berlandas pada kesimpulan yang sudah dijelaskan sebelumnya, ada beberapa saran bagi PT. PLN ULP Sleman untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan dalam upaya meningkatkan penerimaan kas, antara lain :

1. Melihat salah satu hambatan yang dihadapi berasal dari faktor eksternal, PT. PLN ULP Sleman sebaiknya meningkatkan dan menguatkan komunikasi dan edukasi kepada pelanggan terkait pentingnya kepatuhan membayar secara tepat waktu. Peningkatan komunikasi ini bisa dalam bentuk informasi *broadcast* yang dikirimkan secara rutin melalui alat komunikasi internal agar pelanggan tidak ketinggalan informasi. Selain itu, penguatan edukasi pelanggan bisa dalam bentuk video atau foto yang dapat diakses secara umum melalui beberapa media. Hal ini dikarenakan ULP Sleman belum memiliki tempat atau *platform* media sosial seperti instagram dalam membagikan informasi secara luas kepada masyarakat, sehingga beberapa pelanggan ada yang *miss information*. Dengan adanya tempat informasi ini, masyarakat dengan lebih mudah mendapatkan dan memahami informasi secara berkala.
2. Untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan, PT. PLN ULP Sleman sebaiknya melakukan pemantauan secara intensif menjelang akhir bulan. Pemantauan ini dilakukan agar tidak berfokus pada saldo piutang per tanggal 20 saja, tetapi saldo piutang akhir bulan juga harus di *monitoring* secara berkala agar piutang pelanggan dapat ditekan sehingga meningkatkan stabilitas penerimaan kas perusahaan. Selain itu, diperlukanya beberapa tenaga ahli yang memadai dibidang IT untuk mengurangi risiko kendala server. Hal ini penting bagi PT. PLN ULP Sleman agar proses pemantauan dan pengendalian dengan bantuan sistem bisa berjalan dengan optimal tanpa adanya gangguan yang dapat menghambat kegiatan pengendalian berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah & Arif. (2022). Peranan Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Organisasi. 11.
- Ahmad Nurwahid. (2011). SISTEM DAN PROSEDUR PENGUMPULAN PIUTANG PELANGGAN PADA PT PLN (PERSERO) APJ MAGELANG. 62.
- Amalia & Handayani. (2023). RECEIVABLE INTERNAL CONTROL ANALYSIS TO MINIMIZE RISK UNCOLLECTIBLE ACCOUNTS AT PT X. 7.
- Andriyani et al. (2023). ANALISIS PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PT MEKA ASIA PROPERTI . 12.
- Coso (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission). (2013). *Internal Control — Integrated Framework*.
- Desantrirahayu. (2017). ANALISIS PENGENDALIAN INTERN MODEL “COSO” TERHADAP PIUTANG USAHA. 8.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2022). *PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan)*.
- Indudewi, D. (2012). Akuntansi Keuangan 1. Semarang: Semarang University Press.
- Junita et al.,. (2023). *Pengantar Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: CV Tripe Konsultan.
- Kasmir. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. PT Raja Grafindo Persada*.
- KBBI . (n.d.). *Arti Kata Efektivitas*. From <https://kbbi.co.id/arti-kata/efektivitas>
- Khairudin et al. (2022). ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG MACET PADA PT PLN (PERSERO) UP3 TANJUNG KARANG. 8.
- M. Arief Effendi. (2016). *The Power of Good Corporate Governance : Teori & Implementasi – Edisi Kedua*.
- Nur F., & Elfreda A. (2020). ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA PT. ASTRA MULTI FINANCE (SPEKTRA) SAMARINDA . 14.
- PP Energi. (208). *PEDOMAN UMUM SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN* . Jakarta.
- Revoldai & Agustina . (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Biringkassi Raya. 7.
- Reza & Listya D. (2023). ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT EXPRAVET NASUBA MEDAN. 11.
- Rizka et al. (2015). PENGELOLAAN PIUTANG YANG EFEKTIF DALAM UPAYA MENINGKATKAN RENTABILITAS DAN MENJAGA LIKUIDITAS . 9.
- Silvana Pebruary et al. (2020). *Pencegahan Fraud Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Yogyakarta: CV Budi Utama.

- Sri Wahyuni et al. (2025). Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar. 12.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta Bandung.
- Sujarweni, V. W. (n.d.). *Sistem Akuntansi*. Pustaka Baru Press.
- Wibowo, A. (2021). SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN. Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik.
- Yusuf H., Yanuarius D. J., & Adi S. (2021). EFEKTIVITAS PELAYANAN KESEHATAN MASYARAKAT OLEH PUSKESMAS DI KABUPATEN MANGGARAI. 10.
- Yuyun & Anita. (2022). ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PT. KLM . 8.

LAMPIRAN

Lampiran 1 *Curriculum Vitae*

**RAKRYAN NARENDRA
KM**

Rakryan Narendra, Pekalongan , Central Java
<https://bit.ly/linkedin-Rakryan> | 0895422462781 |
ryan67424@gmail.com

A student active major accounting semester 7 with interest big on the system information finance and digitalization of business processes . Having understanding channel recording as well as reporting finance and already own SAP Financial Accounting (SAP-FI) certification . I have ability fast adapt , and Spirit tall in learn matter new . I'm interested For develop yourself in Metrodata as Functional Consultant - Financial Module.

EDUCATIONAL BACKGROUND

SMAN 1 Kedungwuni (2019-2022)

- Science | Average Score : 85

Islamic University of Indonesia (2022-Present)

- Major Accounting | GPA: 3.84 / 4.00
- Relevant Courses : Accounting Data Analytics , Systems Information Accounting , ERP

ORGANIZATIONAL EXPERIENCE

STUDENT PRESS INSTITUTION – Faculty Business and Economics (2023-2024)

Internship Staff Business and Marketing

- Manage Instagram media account with create a poster design today big as well as promote content others to make it interesting audience For see content that has been made , so that Instagram followers can increase less more than 50 followers .
- Responsible answer on management account Youtube Institution with make content activities carried out . For example making comparative study and familiarization videos .
- Follow as well as in arrange timetable monthly or matrix social media content with use excel , so that planning content more regular .

STUDENT PRESS INSTITUTION – Faculty Business and Economics (2024-2025)

Graphic Design Management Staff

- Responsible answer on manufacturing illustration news for 4 times a month and contribute in come up with interesting ideas for designs that will be uploaded to social media accounts .
- Playing a role active in coordination child internship , so that child apprenticeship can produce illustration designs at least once in a week .
- Do evaluation monthly For know work program What only those who have done and work programs that have not been done , so that in the future Can done improvements for better results the resulting illustration more maximum .

CERTIFICATION

SAP-FINANCIAL (2025-2026)

- Own understanding in business process flow recording and reporting finance .

FORENSIC AUDITOR-SCHEME 2 (2025)

- Own ability For evaluate system internal control and evaluation anti-fraud system .

ABILITY

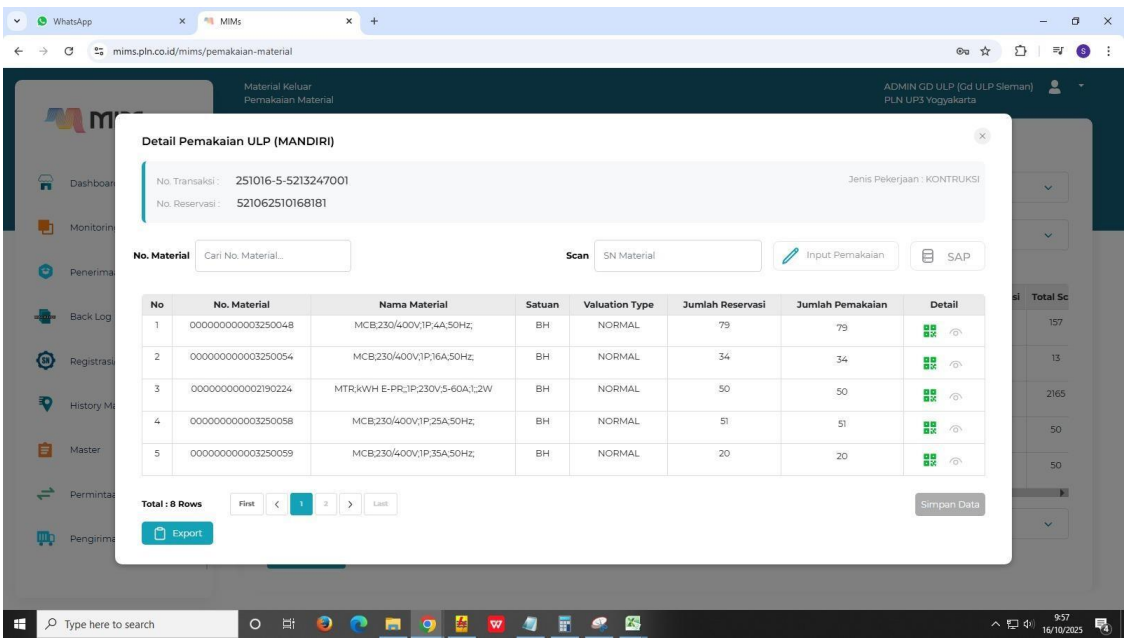
- Competence Accountancy : Understanding Financial Accounting , Analysis Financial statements .
- Administration skills and Design skills: Microsoft Office (Word, Excel , Powerpoint) , Photoshop, Canva, and Capcut .

Lampiran 2 Vidio Magang

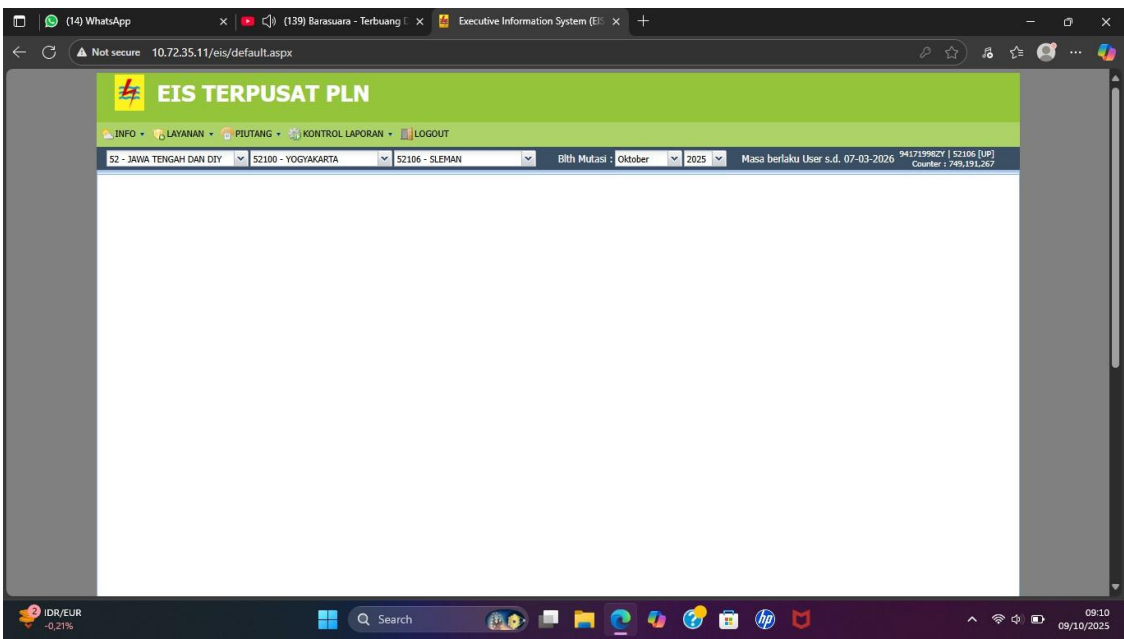
https://drive.google.com/file/d/1BR736yl0hKZ_h1wwqPJ1aWXmbT2UObps/view?usp=sharing

Lampiran 3 Aplikasi Pendukung

- MIMS (Material Identity and Management SystemWe're)



- EIS (Executive Information System)



- Microsoft Exel

TIME STAMP	NO	NAMA PERMOHON	JENIS PERMOHON	TARI	DAFTAR	TARIFF	DAFTAR	BIAYA PEMAKAIA	BIAYA BEBAN
12/17/2025 20:00:33	21	HERY SUSANTO	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
12/17/2025 18:31:17	21	DIALU BENOPATI	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
12/4/2025 0:47:45	35	Antonius Jeko Saito	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
25/09/2025	105	KANTOR UPTD PERLINDUNGAN PEREMPUAN	PASANG BARU			P1	23000		
12/3/2025 20:19:16	35	INTAN FATAH KUMARA	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
12/3/2025 19:51:18	35	MUHAMMAD UBADILLAH HANNANI	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
11/26/2025 19:09:01	42	ARIEF MURNANDAR JAKA KURNI	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
22/09/2025	108	HARTANTO	PASANG BARU			B2	7700		
22/09/2025	108	PT CYBER OLYMPUS INDONESIA	PASANG BARU			B2	7700		
22/09/2025	108	PT MILENIAL KOLABORASI	RUBAH DAYA	B2T	11000	B2	25000		
21/09/2025	108	SELA MERIA BARI	PASANG BARU			B1T	5500		
21/09/2025	108	ANNAS NURLEKSONO	PASANG BARU			B2	197000		
18/09/2025	111	VENTIE TENEKA	PASANG BARU			B2T	7700		
17/09/2025	113	SITI BAYYINATUN	RUBAH DAYA	R2T	4400	B2	35000		
11/20/2025 0:21:31	49	MURNIDINGRUM ISTIARTO	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
11/20/2025 0:20:31	49	SEIZE EDWIENIA YANUJARTA	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
11/19/2025 22:35:18	49	ARIEF MURNANDAR JAKA KURNIANTA	PASANG BARU	0		R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
11/11/2025 0:33:16	58	NEUL ULFA ROSIDAH	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
11/6/2025 19:09:42	62	MARIA ENGELBERTA SYLVIA C	PASANG BARU	0		R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
09/11/2025	65	RITA SUTANTO SEMMI	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
29/10/2025	70	VILLA HAVANA	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
29/10/2025	70	DANIEL HERAN YOSEPH LEBON	RUBAH DAYA	R2T	3500	R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381
02/09/2025	127	DINAS PEMUDA DAN OLAHRAGA	RUBAH DAYA	P1	23000	P1	41500		
29/10/2025	70	WIDYA WIDYA GUNAWAN	PASANG BARU			R3T	7700	1,699.53	Rp13,086,381

NO	Site ID	Site Name	PLN ID	Keterangan
1	ZYKT_0040	Margo Agung	521061722055	
2	ZYKT_0205	Pemda	521062437838	
3	ZYKT_0326	KARANGWUNI	521062801103	
4	ZYKT_0412	MARGOMULYO	521062378584	
5	ZYKT_0414	Kembang Arum	521062468255	
6	ZYKT_1132	COW Seyegan	521062739403	
7	ZYKT_1737	Tempelsari	521062747545	
8	ZYKT_0038	Harjobinangun IV	521062539195	
9	ZYKT_1406	Wedomartani	521062749507	
10	ZYKT_1685	Trimulyo	521062784195	
11	ZYKT_0261	Apotik Optima	521062601795	
12	ZYKT_0238	Ngaglik	521061587566	
13	ZYKT_0284	Tiasan	521062516722	
14	ZYKT_0383	Nganjuran	521062442220	
15	ZYKT_1388	Sunan Pandanan	521062725567	
16	ZYKT_2686	Margorejo Tempel Sleman	521063168471	
17	ZYKT_0361	Citra Kedaton ex Polida DIY	521062958534	
18	ZYKT_1653	Mlati Sleman-5	521062792052	
19	ZYKT_0378	Sinduadi	521062428880	
20	ZYKT_0837	Gol Hyatt Yogya	521062658228	
21	ZYKT_1136	Sidorejo	521062720772	
22	JAW-YO-SMN-0227	Donoharjo	521061534572	

Lampiran 4 Transcript Wawancara

NO	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana alur sistem pengndalian piutang pelanggan mulai dari timbulnya piutang hingga proses pembayaran?	Jadi alur system pengendalian piutang pelanggan dari timbulnya piutang hingga pembayaran piutang pertama ketika pelanggan memulai pasang baru untuk pasca bayar. Dihitung mulai dari biaya pasang dan

		akan dihitung rekeningnya ketika dibulan berikutnya (Rekening Terbit). Rekening akan dihitung oleh divisi TE yang kemudian disalurkan atau diberikan kepada divisi ADM&PP yang nantinya akan ditindak lanjuti untuk dilakukan penagihan piutang pelanggan. Rekening pelanggan diharapkan bisa diselesaikan oleh pelanggan sebelum tanggal 20 disetiap bulannya.
2	Sistem atau aplikasi apa saja yang digunakan dalam mencatat dan memantau piutang pelanggan?	Untuk mencatat rekening Listrik itu menggunakan aplikasi ACMT (Aplikasi Catat Meter Terpusat), dan untuk memantau piutang pelanggan PLN ULP Sleman menggunakan beberapa aplikasi, seperti AP2T (Bisa melihat daftar tunggakan pelanggan), selanjutnya ada EIS (<i>Executive Information System</i>) untuk memonitoring seluruh pelanggan berdasarkan kogol pelanggan, selanjutnya ada P2APST (Pengelolaan dan Pengawasan Arus Pendapatan Secara Terpusat) Secara real time bisa digunakan untuk memantau apakah pelanggan sudah melakukan pelunasan atau belum.
3	Apakah terdapat pengelompokan piutang berdasarkan umur piutang (aging piutang)?	Pengelompokan piutang berdasarkan umur terbagi menjadi beberapa bagian, mulai dari tunggakan 1 bulan, 2 bulan, dan 3 bulan. Dalam klasifikasi piutang berdasarkan umur, PLN ULP Sleman memberikan cara khusus dalam melakukan penagihan. 1 Bulan (Apabila pelanggan meunggak di 1 bulan, maka akan di berikan surat pemutusan. Pelanggan dapat dikatakan menunggak apabila per tanggal 20 belum melakukan pelunasan). 2 Bulan (Akan diputus melalui kabel SR nya). 3 Bulan (Akan dilakukan bongkar rampung).
4	Bagaimana proses monitoring terhadap pelanggan yang menunggak pembayaran?	Proses monitoring dilaksanakan melalui system yang sudah disebutkan tadi, terutama EIS. EIS memudahkan proses monitoring sesuai dengan aging piutang yang

		dibutuhkan atau kogol yang ingin dicari. Setelah melakukan monitoring, untuk tunggakan piutang daya kecil akan dikirimkan ke petugas lapangan atau mitra kerja, sedangkan tunggakan piutang daya besar akan dilaksanakan oleh pegawai atau divisi terkait.
5	Indikator apa yang digunakan untuk menilai efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan?	Indikator efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan yang digunakan oleh PLN Sleman dilihat dari KPI nya yakni rupiah tagihan. PLN Sleman memiliki dua target, antara lain rupiah tagihan per tgl 20 (maks 2,9 m) dan target akhir bulan (maks 173 jt).
6	Apakah sistem pengendalian piutang yang diterapkan berpengaruh terhadap kelancaran penerimaan kas?	Secara tidak langsung sistem pengendalian piutang yang ditetapkan berpengaruh terhadap kelancaran kas. Hal ini dikarenakan PLN memiliki pendapatan utama dari penagihan meter Listrik.
7	Hambatan apa saja yang paling sering dihadapi dalam sistem pengendalian piutang pelanggan?	Ada beberapa hambatan yang dihadapi PLN Sleman dalam pengendalian piutang pelanggan, antara lain lancar atau tidaknya pelanggan melakukan pembayaran. Ada beberapa faktor yang menyebabkan pelanggan dapat menunggak membayar, seperti ketidaktahuan rekening yang sudah terbit dan keterbatasan finansial. Adapun pelanggan (Perusahaan) yang menunggak akibat dari masalah internal, seperti pendapatan yang belum cukup untuk membayar tagihan, dan ketidaktersediaan anggaran untuk membayar tagihan Listrik.
8	Upaya apa saja yang telah dilakukan oleh PLN ULP Sleman untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang pelanggan?	PLN Sleman melakukan beberapa Upaya dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian piutang, seperti melakukan penguatan pemantauan saldo piutang secara berkala dan selalu melakukan evaluasi kinerja. Setiap bulanya kami melakukan monitoring pelanggan mana saja yang kiranya sering

		menunggak, dan memberikan cara khusus agar tidak menunggak. Selain itu memonitoring pelanggan yang sekiranya perlu ditagih secara langsung. Upaya lain yang dilakukan PLN Sleman, seperti reminder pelanggan melalui alat komunikasi internal PLN dan memberikan surat penagihan ke pelanggan.
9	Apakah terdapat kebijakan atau strategi khusus untuk mengurangi piutang macet?	Seperti pertanyaan sebelumnya, upaya lain yang dilakukan PLN Sleman untuk mengurangi piutang macet, adalah monitoring, mengelompokkan pelanggan sesuai dengan klasifikasinya, dan menjalin komunikasi yang baik dengan seluruh pelanggan. Hal ini menjadi salah satu sarana untuk menyampaikan informasi tagihan kepada pelanggan dan memudahkan pegawai dalam proses pelaksanaan sistem pengendalian piutang.