

LAPORAN AKHIR MAGANG
(Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara
Unit Layanan Pelanggan Sleman)



BERLIAN PUTRI ISNAIN
21312309
PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA 2025

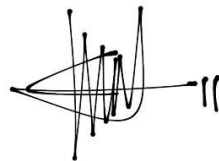
LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL MAGANG MAHASISWA

Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit
Layanan Pelanggan Sleman

Dibuat oleh:

Berlian Putri Isnain

21312309



Disahkan oleh,

Yogyakarta,

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Erna' followed by a stylized flourish.

(Dra. Erna Hidayah M. Si., Ak.)

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Berlian Putri Isnain

NIM : 21312309

Jurusan : S1 Akuntansi

Fakultas : Bisnis dan Ekonomika

Judul : **Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman**

Dengan ini menyatakan bahwa:

- 1) Proposal magang ini merupakan karya tulis saya pribadi tanpa campur tangan oleh pihak lain, selain pembimbing dan narasumber yang berkaitan.
- 2) Keseluruhan proposal magang ini belum pernah dipublikasikan dalam bentuk apapun baik di Universitas Islam Indonesia, maupun di perguruan tinggi lainnya.
- 3) Dalam proposal magang ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah diakui hak milik oleh orang lain kecuali dituliskan sebagai rujukan dalam penulisan dan tercantum pada daftar pustaka.

Sleman, 2 Mei 2025



Berlian Putri Isnain
21312309

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/MAGANG

MAGANG BERJUDUL

Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman

Disusun oleh : BERLIAN PUTRI ISNAIN

Nomor Mahasiswa : 21312309

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Rabu, 10 Desember 2025

Penguji/Pembimbing Magang : Erna Hidayah, Dra., M.Si., Ak., CA.

Penguji : Noor Endah Cahyawati, Dra., M.Si., CMA., CAPM

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



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

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja Perusahaan Listrik Negara (PLN) Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman menggunakan pendekatan Balanced Scorecard. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, serta penyebaran kuesioner kepada pegawai. Pengukuran kinerja dilakukan berdasarkan empat perspektif Balanced Scorecard, yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja keuangan PLN ULP Sleman tergolong efektif dan efisien, ditunjukkan oleh rasio ekonomis, efisiensi, dan efektivitas yang memenuhi kriteria. Perspektif pelanggan menunjukkan tingkat kepuasan yang baik meskipun masih terdapat keluhan terkait gangguan layanan. Pada perspektif proses bisnis internal, penerapan digitalisasi layanan dan koordinasi antarunit telah meningkatkan efektivitas operasional. Sementara itu, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menunjukkan bahwa pegawai memiliki kompetensi yang baik dan didukung oleh program pelatihan berkelanjutan. Secara keseluruhan, penerapan Balanced Scorecard mampu memberikan gambaran kinerja yang komprehensif dan menjadi dasar evaluasi strategi peningkatan kinerja di masa mendatang.

Kata kunci: Balanced Scorecard, PLN ULP Sleman, perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses internal, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

ABSTRACT

This study aims to analyze the performance of Perusahaan Listrik Negara (PLN) Customer Service Unit (ULP) Sleman using the Balanced Scorecard approach. The research method used is descriptive qualitative with data collection techniques through observation, interviews, documentation, and the distribution of questionnaires to employees. Performance measurement is carried out based on four Balanced Scorecard perspectives, namely financial, customer, internal business process, and learning and growth. The results of the study indicate that the financial performance of PLN ULP Sleman is categorized as effective and efficient, as shown by economic, efficiency, and effectiveness ratios that meet the criteria. The customer perspective shows a good level of satisfaction, although there are still complaints related to service disruptions. In the internal business process perspective, the implementation of service digitalization and coordination between units has improved operational effectiveness. Meanwhile, the learning and growth perspective indicates that employees have good competencies and are supported by continuous training programs. Overall, the implementation of the Balanced Scorecard is able to provide a comprehensive overview of performance and serves as a basis for evaluating strategies to improve performance in the future.

Keywords: Balanced Scorecard, PLN ULP Sleman, financial perspective, customer perspective, internal process perspective, learning and growth perspective.

KATA PENGANTAR

Segala puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kelimpahan dan kenikmatan rahmat-Nya dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan laporan tengah magang dengan judul “**Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman**”. Laporan tengah magang ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia atau Sarjana (S1). Adapun tujuan dari laporan tengah magang ini adalah untuk memberikan informasi dan gambaran atas tugas – tugas yang telah dilaksanakan oleh peserta magang dan sebagai pengukuran dari output atas tugas tersebut.

Dalam menyelesaikan laporan tengah magang ini, penulis sangat menyadari bahwa dalam pembuatannya membutuhkan beberapa pihak untuk membantu dalam penyelesaian laporan tengah magang ini. Dibutuhkan bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Puji dan Syukur tak henti-hentinya kepada Allah SWT atas semua nikmat yang diberikan serta kemudahan hingga penulis dapat menyelesaikan penelitian tugas akhir magang sebagai Upaya memenuhi syarat kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika;
2. Sholawat serta salam tak henti-hentinya kepada junjungan nabi besar dan suri tauladan nabi Muhammad SAW yang telah memberikan Rahmat, hidayah, dan inayahnya;
3. Dra. Erna Hidayah M. Si., Ak. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan proposal magang ini;
4. ULP PLN SLEMAN yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan;
5. Kedua orang tua saya, Sumadi S.Ag (alm) dan Fajar Lestari serta kakak saya, Puput Lulu’ul Muniroh, dan adik saya, Azka Tasya Asidiqiyah yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan mendoakan penulis tiada henti;

Serta berbagai pihak yang tidak memungkinkan untuk disebutkan satu-persatu atas kontribusinya secara langsung maupun tidak langsung sehingga laporan magang ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis menyadari laporan ini belum sempurna, oleh karena itu mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dan berharap laporan ini bermanfaat bagi ilmu pengetahuan.

Yogyakarta, 20 Mei 2025



Berlian Putri Isnain

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL MAGANG MAHASISWA.....	I
PERNYATAAN ORISINALITAS	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR.....	IV
DAFTAR ISI.....	VII
DAFTAR TABEL	IX
DAFTAR GAMBAR.....	X
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
1.5 Bagi Perusahaan	3
1.6 Bagi Universitas	3
1.7 Bagi Penulis.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
2.1 Landasan Teori	5
2.2 Kinerja Perusahaan	5
2.3 Pengukuran Kinerja	5
2.4 Balanced Scorecard	6
2.5 Sejarah Balanced Scorecard	6
2.6 Pengertian Balanced Scorecard	6
2.7 Perspektif - Perspektif Dalam Balance Sorecard.....	7
2.8 Penelitian Terdahulu	9
BAB III METODE PENELITIAN	11
3.1 Jenis Penelitian	11
3.2 Sumber dan Data Dalam Penelitian.....	11
3.3 Definisi dan Pengukuran Variabel	11
3.4 Metode Pengumpulan Data	13
BAB IV AKTIVITAS MAGANG	18
4.1 Profil Perusahaan.....	18
4.2 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN	20

4.3	Bentuk Kegiatan	21
4.4	Tempat dan Waktu Kegiatan	21
4.5	Data Peserta.....	21
4.6	Pelaksanaan Magang.....	22
4.7	Ketercapaian Pelaksanaan Aktivitas dengan Waktu Pelaksanaan Magang.....	24
4.8	Output yang di peroleh selama magang	49
4.9	Faktor Pendukung Pelaksanaan Magang	51
4.10	Faktor Penghambat Pelaksanaan Magang.....	52
4.11	Hasil Penelitian.....	53
4.12	Perspektif Keuangan	53
4.13	Perspektif Pelanggan.....	57
4.14	Perspektif Bisnis Internal	59
4.15	Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan.....	62
BAB V		68
5.1	KESIMPULAN	68
5.2	IMPLIKASI.....	69
5.3	KETERBATASAN	69
5.4	SARAN	70
DAFTAR PUSTAKA		71
LAMPIRAN		73
PETUNJUK PENGISIAN.....		88

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	9
Tabel 2 Aktivitas Magang Bulan April.....	24
Tabel 3 Aktivitas Magang Bulan Mei	27
Tabel 4 Aktivitas Magang Bulan Juni	31
Tabel 5 Aktivitas Magang Bulan Juli	38
Tabel 6 Aktivitas Magang Bulan Agustus	48
Tabel 7 Rasio Ekonomis.....	53
Tabel 8 Hasil Perhitungan Rasio Ekonomis	54
Tabel 9 Rangkuman Data Penjualan PLN ULP Sleman	54
Tabel 10 Rasio Efisiensi	55
Tabel 11 Hasil Perhitungan Rasio Efisiensi.....	55
Tabel 12 Rasio Efektivitas	56
Tabel 13 Hasil Perhitungan Rasio Efektivitas	56
Tabel 14 Hasil Kuesioner Sub Variabel Pertumbuhan	64
Tabel 15 Hasil Kuesioner Sub Variabel Pembelajaran.....	65
Tabel 16 Data Kuesioner terkait Rasio Kepuasan Karyawan.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 PLN SLEMAN	18
Gambar 2 Struktur Organisasi PLN Sleman.....	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan Listrik Negara (PLN) adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mempunyai peran penting dalam memenuhi kebutuhan energi listrik bagi rakyat Indonesia. Dalam upaya untuk mengukur dan meningkatnya harapan pelanggan terhadap kualitas layanan, PLN diharuskan untuk terus meningkatkan efisiensi operasional, mutu layanan, dan tingkat kepuasan pelanggan. Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman, sebagai bagian dari PLN Unit Induk Distribusi (UID) DIY, memiliki tanggung jawab utama untuk menyediakan layanan kelistrikan secara langsung kepada masyarakat di daerah Sleman. Dalam konteks PLN ULP Sleman sebagai bagian dari layanan pelanggan PT PLN (Persero), penerapan Balanced Scorecard sangat penting untuk menilai dan meningkatkan kualitas layanan publik yang berfokus pada kepuasan pelanggan serta efisiensi dalam operasional. PLN ULP Sleman memiliki kewajiban untuk menjamin kelangsungan pasokan listrik, memberikan tanggapan cepat terhadap keluhan pelanggan, serta mengelola sumber daya dengan cara yang efisien dan inovatif. Dengan mengimplementasikan pendekatan Balanced Scorecard, PLN ULP Sleman dapat menerapkan strategi jangka panjang dengan kegiatan operasional sehari-hari, serta memperkuat hubungan antara tujuan strategis dan indikator kinerja utama. Pendekatan ini juga memberikan dukungan kepada manajemen untuk melakukan penilaian kinerja secara menyeluruh, tidak hanya dengan menilai hasil finansial akhir, tetapi juga proses yang mendukung pencapaian sasaran tersebut, termasuk efisiensi dalam menangani gangguan, peningkatan mutu layanan pelanggan, pengembangan keterampilan pegawai, dan pengoptimalan proses kerja. Oleh karena itu, Balanced Scorecard berperan sebagai alat yang efektif untuk membantu PLN ULP Sleman mewujudkan visinya sebagai penyedia layanan listrik yang handal dan fokus pada kepuasan pelanggan. (Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 1996)

Balanced Scorecard (BSC) adalah sebuah sistem manajemen yang berbasis strategi atau rencana strategis suatu perusahaan dalam bentuk tujuan operasional dan indikator kinerja. Istilah "Scorecard" merujuk pada kartu skor, yaitu alat untuk merencanakan hasil yang ingin dicapai di masa depan. Sementara itu, "Balanced" berarti seimbang, yang menunjukkan bahwa penilaian kinerja individu atau organisasi perlu dilakukan dengan pendekatan yang seimbang dari berbagai perspektif, termasuk finansial dan non-finansial, jangka panjang dan jangka pendek, serta internal dan eksternal. Balanced Scorecard suatu kerangka kerja untuk manajemen strategis yang diperkenalkan oleh Robert S. Kaplan dan David P. Norton pada tahun 1992. Mereka menciptakan konsep ini sebagai jawaban terhadap keterbatasan dari sistem pengukuran kinerja yang konvensional, yang hanya mengutamakan aspek keuangan. Dalam tulisan mereka di Harvard Business Review, Kaplan dan (Norton, 1992) menegaskan bahwa "sistem pengukuran yang hanya berfokus pada finansial sangat sempit dan tidak dapat mencerminkan nilai jangka panjang dari

sebuah organisasi." Oleh sebab itu, Balanced Scorecard dirumuskan untuk mengintegrasikan pengukuran kinerja dari empat sudut pandang utama: keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Strategi ini memungkinkan organisasi untuk menilai kinerja dengan lebih menyeluruh dan seimbang, sehingga tak hanya hasil akhir yang dipertimbangkan, tetapi juga cara menuju pencapaian tersebut. (Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 1996)

Dengan berkembangnya penggunaan Balanced Scorecard, banyak ahli yang turut menambahkan definisi yang memperdalam pemahaman tentang konsep tersebut. Anthony dan (Govindarajan, 2005) berpendapat bahwa Balanced Scorecard bukan sekadar alat untuk mengukur kinerja, tetapi juga berfungsi sebagai sistem manajemen strategis yang mendukung manajemen dalam menyusun dan menyampaikan strategi secara efektif di seluruh organisasi. Pandangan ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh (Mulyadi, 2001), yang menjelaskan bahwa Balanced Scorecard membantu organisasi untuk menjaga keseimbangan antara kinerja yang bersifat jangka pendek dan jangka panjang, antara indikator keuangan dan non-keuangan, serta antara hasil dan faktor yang mempengaruhi hasil tersebut. Ia menekankan bahwa alat ini sangat berguna untuk mendetailkan visi dan strategi organisasi ke dalam ukuran yang dapat dipantau dan dievaluasi dengan berkelanjutan. Lebih jauh lagi, saat ini Balanced Scorecard telah banyak diterapkan di berbagai sektor, baik di dunia bisnis maupun pemerintahan, karena kemampuannya dalam menghubungkan antara perencanaan strategi dan pelaksanaannya. Seperti yang dijelaskan oleh (Niven, 2006), Balanced Scorecard membantu organisasi untuk tetap tertuju pada tujuan strategis sembari tetap memperhitungkan aspek-operasional sehari-hari. Oleh karena itu, di tengah globalisasi dan persaingan yang semakin intens, Balanced Scorecard menjadi salah satu alat manajemen yang sangat penting untuk memastikan keberhasilan organisasi secara menyeluruh dan berkelanjutan. (Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 1996)

Penerapan Balanced Scorecard (BSC) sangat penting bagi PT PLN, khususnya PLN ULP Sleman, dalam menghadapi tantangan peningkatan kualitas layanan dan efisiensi operasional di tengah ekspektasi pelanggan yang tinggi terkait kualitas pelayanan listrik. Balanced Scorecard berfungsi sebagai alat evaluasi kinerja serta sistem manajemen strategis yang memfasilitasi organisasi untuk menjadi pelengkap visi dan strategi dengan aktivitas operasional sehari-hari. Dengan pendekatan yang mencakup empat sudut pandang di empat bagian yaitu, keuangan, pelanggan, proses internal, dan pembelajaran serta pertumbuhan. Balanced Scorecard mendukung PLN ULP Sleman dalam menilai kinerja unit kerja secara menyeluruh, meningkatkan respons terhadap keluhan pelanggan, mengelola sumber daya secara efisien, serta menjamin kelangsungan pasokan listrik. Karena itu, Balanced Scorecard menjadi alat yang efisien dan relevan dalam membantu PLN mencapai visinya sebagai penyedia layanan listrik yang andal, inovatif, dan fokus pada kepuasan pelanggan. (Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 1996)

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif keuangan ?.
2. Bagaimana kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif pelanggan ?.
3. Bagaimana kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif bisnis internal ?.
4. Bagaimana kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan ?.

1.3 Tujuan

1. Menganalisis kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif keuangan.
2. Menganalisis kinerja PLN ULP Sleman yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif pelanggan.
3. Menganalisis kinerja Perum Damri Yogyakarta yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif bisnis internal.
4. Menganalisis kinerja Perum Damri Yogyakarta yang diukur dengan menggunakan *Balanced Scorecard* ditinjau dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

1.4 Manfaat

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, yaitu sebagai berikut:

1.5 Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi Perusahaan Listrik Negara (PLN) Unit Layanan Pelanggan Sleman dalam mengevaluasi dan meningkatkan kinerja perusahaan berdasarkan pendekatan *Balanced Scorecard*, serta menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis yang lebih efektif.

1.6 Bagi Universitas

Penelitian ini dapat memperkaya keilmuan di bidang manajemen kinerja dan strategi bisnis, serta menjadi referensi tambahan bagi sivitas akademika Universitas Islam Indonesia, khususnya mahasiswa yang tertarik dalam penelitian sejenis di masa mendatang.

1.7Bagi Penulis

Melalui kegiatan magang ini, penulis memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja, memperluas wawasan mengenai penerapan teori dalam praktik, serta meningkatkan kemampuan dalam melakukan analisis kinerja organisasi secara komprehensif menggunakan pendekatan *Balanced Scorecard*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.2 Kinerja Perusahaan

Kinerja perusahaan adalah hasil dari kegiatan manajemen. Tolak ukur yang sering digunakan untuk menilai kinerja suatu perusahaan yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan di mana informasi keuangan diambil dari laporan keuangan atau laporan keuangan lainnya. Kinerja sebuah perusahaan adalah representasi dari seberapa jauh perusahaan telah mencapai hasil dalam melaksanakan operasionalnya dalam jangka waktu tertentu. Kinerja ini menunjukkan seberapa efektif dan efisien perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan, baik dari segi finansial maupun non-finansial. (Hansen & Mowen, 2009).

Kinerja perusahaan dapat diukur menggunakan berbagai indikator, seperti profitabilitas, likuiditas, solvabilitas, dan aktivitas, yang mencerminkan kondisi keuangan serta kapasitas perusahaan dalam menciptakan nilai bagi semua pemangku kepentingan. Selain itu, kinerja perusahaan dapat juga dilihat dari sudut pandang lain, seperti kepuasan pelanggan, inovasi, dan tanggung jawab sosial. Sebab itu, penilaian kinerja perusahaan sangat penting sebagai pondasi untuk pengambilan keputusan strategis dan untuk menjamin keberlangsungan serta daya saing perusahaan di dalam dinamika lingkungan bisnis yang selalu berubah. (Anthony & Govindarajan, 2005).

2.3 Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan secara sistematis untuk menilai seberapa efektif seseorang, tim, atau keseluruhan organisasi dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam konteks organisasi, proses ini sangat penting karena membantu manajemen untuk mengetahui apakah segala aktivitas yang dilaksanakan berjalan dengan baik dan efisien (Neely, 2002; Armstrong, 2006).

Secara umum, kinerja dapat dievaluasi melalui berbagai jenis indikator. Indikator ini bisa berupa angka (kuantitatif), seperti jumlah produk yang dihasilkan, durasi yang diperlukan, atau total biaya yang dikeluarkan. Namun, ada juga indikator non-numerik (kualitatif), seperti kualitas layanan atau tingkat kepuasan pelanggan. Dengan indikator yang tepat, organisasi dapat menilai apakah pekerjaan dilakukan dengan baik atau ada yang perlu diperbaiki (Kaplan & Norton, 1996).

Melaksanakan pengukuran secara berkala dan sistematis memberikan banyak keuntungan. Organisasi dapat mengidentifikasi kekuatan yang dimiliki dan area yang masih memerlukan perbaikan. Informasi ini menjadi landasan penting dalam merencanakan langkah-langkah peningkatan untuk memperbaiki kinerja di masa yang

akan datang (Armstrong, 2006). Lebih jauh, pengukuran kinerja juga memiliki potensi untuk meningkatkan rasa tanggung jawab dan motivasi kerja staff. Ini terjadi karena setiap individu menerima umpan balik yang jelas terkait hasil kerja mereka. Dengan cara ini, mereka akan lebih terdorong untuk meningkatkan kontribusi mereka di masa yang akan datang (Neely, 2002; Kaplan & Norton, 1996).

2.4 Balanced Scorecard

2.5 Sejarah Balanced Scorecard

Pada awal tahun 1990-an, dua orang ahli bernama Robert Kaplan, seorang profesor dari Harvard University, dan David Norton, seorang konsultan manajemen, mulai mengembangkan sebuah metode baru untuk mengukur kinerja organisasi. Mereka melakukan penelitian terhadap berbagai perusahaan dan menemukan bahwa penilaian kinerja yang hanya fokus pada aspek keuangan sudah tidak cukup lagi. Hal ini karena perusahaan juga harus memperhatikan hal-hal lain seperti kepuasan pelanggan, efisiensi proses internal, serta kemampuan belajar dan berkembang agar bisa bertahan dan bersaing di masa depan (Kaplan & Norton, 1996).

Dari temuan tersebut, lahirlah konsep Balanced Scorecard. Balanced Scorecard adalah alat manajemen yang tidak hanya menilai hasil keuangan, tetapi juga mengukur empat area penting lainnya, yaitu: keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Keempat perspektif ini saling berkaitan dan membantu perusahaan dalam menyelaraskan kegiatan sehari-hari dengan strategi jangka panjang mereka. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat melihat kinerja mereka secara lebih menyeluruh dan seimbang (Armstrong, 2006).

Balanced Scorecard menjadi sangat relevan karena dunia bisnis terus berubah dengan cepat, terutama dengan semakin pentingnya aset tidak berwujud seperti pengetahuan, inovasi, dan reputasi. Perusahaan tidak hanya dituntut untuk meraih keuntungan saat ini, tetapi juga harus mempersiapkan diri menghadapi tantangan masa depan. Balanced Scorecard membantu organisasi baik yang berorientasi pada keuntungan (profit) maupun yang tidak (non-profit) untuk lebih fokus dalam mengimplementasikan strategi dan meningkatkan daya saing jangka panjang (Neely, 2002).

2.6 Pengertian Balanced Scorecard

Balanced Scorecard (BSC) merupakan alat manajemen yang digunakan perusahaan untuk menerjemahkan visi dan strategi ke dalam tujuan-tujuan yang lebih konkret. Dalam praktiknya, Balanced Scorecard membantu perusahaan merancang tujuan operasional dan mengukur keberhasilannya melalui indikator kinerja yang jelas. Kata “scorecard” merujuk pada kartu skor yang menunjukkan hasil yang ingin dicapai

di masa mendatang, sedangkan “balanced” berarti seimbang, karena pendekatan ini menilai kinerja dari berbagai sisi, bukan hanya keuangan saja.

Konsep Balanced Scorecard pertama kali diperkenalkan oleh Robert S. Kaplan dan David P. Norton pada tahun 1992. Mereka mengembangkan metode ini karena pengukuran kinerja tradisional dinilai terlalu sempit, hanya fokus pada aspek keuangan. Padahal, keberhasilan jangka panjang suatu organisasi tidak bisa hanya diukur dari laporan keuangan saja. Oleh karena itu, Kaplan dan Norton merancang Balanced Scorecard agar organisasi juga mempertimbangkan aspek lain yang tak kalah penting, seperti kepuasan pelanggan, efisiensi proses internal, serta kemampuan belajar dan berkembang dari para karyawannya.

Melalui empat perspektif utama yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Balanced scorecard membantu perusahaan untuk mengevaluasi kinerja secara lebih menyeluruh. Pendekatan ini tidak hanya melihat hasil akhir, tetapi juga proses dan strategi yang ditempuh untuk mencapai tujuan. Dengan begitu, organisasi bisa mengambil langkah yang lebih terarah dalam meningkatkan kinerjanya secara berkelanjutan (Kaplan & Norton, 1992; Harvard Business Review).

2.7 Perspektif - Perspektif Dalam Balance Scorecard

1. Aspek Keuangan

Aspek Keuangan adalah salah satu komponen kunci dalam Balanced Scorecard karena performa keuangan sering kali mencerminkan keseluruhan kinerja perusahaan dari sudut profitabilitas. Dalam aspek ini, perhatian tertuju pada ukuran yang menunjukkan dampak strategi dan operasi perusahaan terhadap hasil keuangan akhir. Ukuran yang biasa digunakan termasuk laba bersih, arus kas, margin laba, pengembalian aset (ROA), dan pengembalian ekuitas (ROE). Walaupun laporan keuangan menyajikan gambaran yang signifikan mengenai kondisi finansial suatu perusahaan, Balanced Scorecard memperluas wawasan tentang bagaimana strategi dapat dievaluasi dari berbagai perspektif. Aspek ini bertujuan untuk memberikan informasi tentang apakah strategi yang diterapkan efektif dalam menciptakan nilai bagi pemilik atau pemegang saham. Sebagai contoh, suatu perusahaan yang berencana untuk meningkatkan pangsa pasar akan mengevaluasi pertumbuhan pendapatan sebagai ukuran utamanya. (Kaplan & Norton, 1996).

2. Aspek Pelanggan

Aspek Pelanggan menyoroti bagaimana perusahaan memberikan nilai kepada konsumennya, dengan tujuan utama untuk meningkatkan tingkat kepuasan, loyalitas, dan retensi. Aspek ini sangat krusial karena suksesnya perusahaan sangat bergantung pada kemampuannya memenuhi kebutuhan serta harapan konsumen. Ukuran yang sering digunakan dalam aspek ini melibatkan tingkat kepuasan

pelanggan, retensi, pangsa pasar, dan frekuensi keluhan. Perusahaan umumnya mengevaluasi kepuasan pelanggan melalui survei, analisis umpan balik, serta pemantauan aktivitas di media sosial. Selain itu, metrik seperti Net Promoter Score (NPS) sering diterapkan untuk menilai seberapa besar pelanggan bersedia merekomendasikan produk atau layanan kepada orang lain. Kesetiaan pelanggan sangat berharga karena konsumen yang setia cenderung kembali dan melakukan pembelian berulang, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. (Kaplan & Norton, 2001).

3. Perspektif Proses Internal

Perspektif proses internal mengedepankan efisiensi dan efektivitas dari prosedur-prosedur yang terjadi dalam organisasi. Pendekatan ini mengevaluasi sejauh mana perusahaan dapat menjalankan proses internalnya secara optimal untuk mendukung pencapaian sasaran strategis. Kriteria dalam sudut pandang ini umumnya mencakup durasi siklus proses, tingkat cacat produksi, inovasi dalam proses, serta kualitas produk atau layanan. Dengan mengawasi dan memaksimalkan proses internal, perusahaan dapat menemukan area yang memerlukan perbaikan dan inovasi. Biasanya, perusahaan mengidentifikasi prosedur internal yang paling vital untuk keberhasilan mereka, seperti pengembangan produk, pengelolaan rantai pasok, dan proses produksi. (Kaplan & Norton, 1996).

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan merupakan fondasi bagi ketiga sudut pandang sebelumnya. Fokus dari pandangan ini adalah pada peningkatan sumber daya manusia, sistem teknologi, dan budaya organisasi yang mendukung inovasi serta perbaikan berkelanjutan. Indikator dalam sudut pandang ini mencakup kepuasan karyawan, tingkat pelatihan dan pengembangan, investasi dalam teknologi, dan rasio perputaran karyawan. Sudut pandang pembelajaran dan pertumbuhan menekankan bahwa untuk mencapai tujuan jangka panjang, perusahaan perlu memiliki sumber daya manusia yang terampil dan terus menerus berinovasi. Peningkatan keterampilan karyawan sangat signifikan karena mereka merupakan penggerak utama keberhasilan organisasi. Selain itu, budaya perusahaan yang mendorong pembelajaran dan inovasi akan membantu perusahaan tetap berkompetisi dalam menghadapi dinamika pasar. (Kaplan & Norton, 2001).

2.8 Penelitian Terdahulu

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul	Hasil
1.	ANALISIS BALANCED SCORECARD SEBAGAI ALAT PENGUKUR KINERJA PERUSAHAAN (Studi Kasus pada PT Toyota Astra Motor)	Dari sisi keuangan, perusahaan mampu menjaga kestabilan dan pertumbuhan laba. Di sisi pelanggan, kepuasan meningkat karena layanan purna jual yang baik. Perspektif proses bisnis menunjukkan efisiensi kerja dan inovasi produk, sementara dari segi pembelajaran, pelatihan karyawan dan sistem informasi terus dikembangkan. Secara keseluruhan, Balanced Scorecard terbukti efektif sebagai alat untuk mengevaluasi kinerja perusahaan secara menyeluruh dan berkelanjutan.
2.	Implementasi Pendekatan Balanced Scorecard Sebagai Tolak Ukur Kinerja Perusahaan pada PT. PLN ULP Lawang	Dari sisi keuangan, kinerja perusahaan terpantau stabil dengan pengelolaan anggaran yang efisien. Perspektif pelanggan menunjukkan peningkatan kepuasan melalui perbaikan layanan dan respons yang lebih cepat. Dalam perspektif proses bisnis internal, efisiensi dan kepatuhan terhadap standar operasional terus ditingkatkan. Sementara itu, dari sisi pembelajaran dan pertumbuhan, upaya pengembangan kompetensi karyawan menjadi perhatian utama perusahaan untuk menjaga keberlanjutan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Balanced Scorecard efektif sebagai alat ukur kinerja yang strategis dan dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang.
3.	PENGUKURAN KINERJA PERUSAHAAN MENGGUNAKAN BALANCED SCORECARD PADA PT ALHAS JAYA GROUP	Perusahaan mulai menerapkan metode Balanced Scorecard secara lebih terstruktur sebagai alat pengukuran kinerja untuk membantu pencapaian visi dan misi perusahaan secara menyeluruh. PT Alhas Jaya Group juga perlu fokus meningkatkan kinerja dalam perspektif pelanggan dengan memperkuat strategi pemasaran dan meningkatkan kualitas layanan agar mampu menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, perusahaan sebaiknya mempertahankan dan terus meningkatkan kinerja keuangannya agar tetap kompetitif di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.
4.	PENGARUH PENGUKURAN BALANCE SCORECARD TERHADAP KINERJA	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perspektif keuangan tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja PT Indo Veneer Utama.

	PERUSAHAAN (STUDI KASUS PT. INDO VENEER UTAMA)	Perspektif pelanggan juga tidak memberikan pengaruh yang berarti terhadap kinerja perusahaan, karena tidak ada hubungan yang kuat antara kepuasan pelanggan dengan peningkatan kinerja. Begitu pula dengan perspektif proses bisnis internal, yang tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Sebaliknya, perspektif pertumbuhan dan pembelajaran terbukti berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja, artinya pengembangan karyawan dan pembelajaran di dalam perusahaan memberi dampak positif. Secara keseluruhan, keempat perspektif Balanced Scorecard yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pertumbuhan dan pembelajaran secara bersama-sama memberikan kontribusi sebesar 38,6% terhadap kinerja perusahaan. Sementara itu, sisanya yaitu 61,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
5.	Penerapan Metode Balanced Scorecard Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul	Pada aspek keuangan, terutama pada net profit margin dan return on equity, yang mengindikasikan penurunan pendapatan dan meningkatnya beban biaya. Dari sisi pelanggan, terjadi penurunan dalam akuisisi pelanggan baru, namun tingkat kepuasan dan retensi pelanggan tetap stabil. Pada perspektif proses bisnis internal, perusahaan melakukan inovasi melalui pengembangan proyek baru, penggunaan peralatan modern, dan penerapan standar bahan ramah lingkungan, seperti dalam program inclinometer. Sementara itu, dari sisi pembelajaran dan pertumbuhan, retensi karyawan tetap baik dengan tidak ada karyawan yang keluar pada tahun terakhir, dan meskipun sempat menurun, produktivitas karyawan berhasil ditingkatkan kembali secara signifikan pada tahun 2023.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan, secara menyeluruh dengan pendekatan deskriptif melalui kata-kata dan bahasa dalam konteks yang alamiah serta menggunakan berbagai metode alami (Moleong, 2010). Meskipun tergolong metode yang sederhana, pendekatan ini tetap menuntut peneliti untuk mampu melakukan evaluasi kritis terhadap berbagai aspek yang menjadi fokus penelitian, berdasarkan data yang diperoleh baik melalui pengamatan langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, peneliti berharap pendekatan ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai penerapan metode Balanced Scorecard dalam mengukur kinerja perusahaan, khususnya pada PLN ULP Sleman.

3.2 Sumber dan Data Dalam Penelitian

Sumber dan data dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari PLN ULP Sleman, dengan sumber data yang digunakan peneliti adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung dari Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman oleh peneliti dari sumber aslinya untuk tujuan penelitian. Pengumpulan data primer melibatkan interaksi langsung peneliti dengan subjek atau objek penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh pihak Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman untuk tujuan yang mungkin berbeda dari penelitian ini.

3.3 Definisi dan Pengukuran Variabel

3.3.1 Perspektif Keuangan

Dalam Balanced Scorecard, perspektif keuangan tetap menjadi fokus penting karena menunjukkan hasil akhir dari strategi yang dijalankan oleh perusahaan. Kinerja keuangan mencerminkan apakah perencanaan dan pelaksanaan yang dilakukan benar-benar membawa perbaikan. Untuk mengukurnya, digunakan pendekatan value for money, yang mencakup tiga aspek utama yaitu; ekonomis (seberapa hemat penggunaan anggaran), efisiensi (seberapa baik pengeluaran menghasilkan pendapatan), dan efektivitas (sejauh mana target pendapatan tercapai). Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan karyawan bagian keuangan di PLN ULP Sleman agar informasi yang diperoleh lebih akurat. Pengukuran kinerja keuangan dalam perspektif ekonomis, efisiensi, dan efektivitas menggunakan rumus-rumus sebagai berikut (Mahmudi, 2019):

- Rasio Ekonomis = $(\text{Anggaran Belanja} / \text{Realisasi Belanja}) \times 100\%$
- Rasio Efisiensi = $(\text{Realisasi Belanja} / \text{Realisasi Pendapatan}) \times 100\%$
- Rasio Efektivitas = $(\text{Realisasi Pendapatan} / \text{Target Pendapatan}) \times 100\%$

3.3.2 Perspektif Pelanggan

Perspektif pelanggan menilai sejauh mana kepuasan pengguna layanan tercapai. Kepuasan pelanggan terjadi jika kebutuhan dan harapan mereka terpenuhi dengan baik. Dalam hal ini, fokus perusahaan adalah memberikan layanan yang ramah, harga yang sesuai, dan kenyamanan bagi pelanggan. Untuk menilai kinerja dari sisi pelanggan, digunakan beberapa indikator seperti tingkat retensi pelanggan (Customer Retention), jumlah keluhan (Number of Complaints), dan pengembalian transaksi (Sales Return). Pengumpulan data akan dilakukan melalui wawancara dengan Manajer Pelayanan atau bagian terkait di PLN ULP Sleman guna mendapatkan data yang lebih akurat dan mendalam.

3.3.3 Perspektif Proses Bisnis Internal

Perspektif ini melihat proses yang terjadi di dalam perusahaan, mulai dari penggunaan sumber daya hingga penciptaan layanan. Tujuannya adalah agar semua proses berjalan lebih efisien dan efektif. Faktor SDM sangat berpengaruh dalam menunjang proses kerja ini. Oleh karena itu, alat ukur yang digunakan adalah produktivitas tenaga kerja. Untuk mendapatkan informasi terkait, dilakukan wawancara dengan staf bagian SDM PLN ULP Sleman.

3.3.4 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif ini lebih fokus pada pengembangan kemampuan dan pengetahuan karyawan agar perusahaan bisa terus tumbuh dan berinovasi. Perusahaan yang terus belajar akan lebih siap menghadapi tantangan dan perubahan. Untuk mengukur aspek ini, data dikumpulkan melalui angket (kuesioner) dan wawancara kepada karyawan PLN ULP Sleman. Hal ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana peran mereka dalam mendukung inovasi dan pengembangan internal perusahaan.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan informasi dalam penelitian ini dilakukan dengan dua cara yaitu

3.4.1 Wawancara

Wawancara adalah suatu proses komunikasi antara dua pihak atau lebih, di mana pewawancara mengajukan pertanyaan kepada narasumber dengan tujuan untuk mendapatkan informasi, pendapat, atau pengalaman tertentu. Wawancara biasanya dilakukan secara langsung, baik tatap muka maupun melalui media lain seperti telepon atau video call. Dalam kegiatan ini, pewawancara harus mampu mengajukan pertanyaan dengan jelas dan terbuka agar narasumber merasa nyaman dalam memberikan jawabannya. Proses ini sering digunakan dalam penelitian, perekrutan kerja, atau peliputan berita karena dapat memberikan data yang lebih dalam dan mendetail dibandingkan metode lainnya (Sugiyono, 2017).

Wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak-pihak terkait di PLN Unit Layanan Pelanggan Sleman, seperti manajer unit, supervisor, dan karyawan yang terlibat dalam proses evaluasi kinerja. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi mendalam terkait Balanced Scorecard, mulai dari pemahaman mereka terhadap konsep tersebut hingga penerapannya dalam pengukuran kinerja organisasi. Metode pengumpulan data ini digunakan untuk perspektif keuangan dan perspektif bisnis internal.

Pertanyaan Wawancara untuk Perspektif Keuangan

1. Bagaimana pencapaian kinerja keuangan Unit Layanan Pelanggan hingga saat ini?
2. Apa langkah yang diambil perusahaan untuk meningkatkan kinerja keuangan?
3. Faktor apa yang dapat memperkuat kinerja keuangan perusahaan?
4. Strategi apa yang diterapkan untuk meningkatkan pendapatan Unit Layanan Pelanggan?

5. Bagaimana perusahaan mengelola biaya untuk menjaga kestabilan keuangan?
6. Apa rencana jangka pendek dan panjang untuk meningkatkan profitabilitas?

Pertanyaan Wawancara untuk Perspektif Pelanggan

1. Apa saja faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan di Unit Layanan Pelanggan?

Kalo masalah faktor, mungkin kita posisikan sebagai pelanggan, pertama respon cepat baik itu pelanggan datang langsung maupun laporan lewat PLN Mobile atau Call center, kedua kepastian kelayakan misalnya proses pasang baru dan tambah daya, XSA nya berapa lama atau misalnya PLN itu punya standar atau syarat khusus untuk pasang baru atau tambah daya, pelanggan butuh kepastian untuk mengerjakan layanan dia, mati lampu butuh informasi berapa lamanya dan pengerjaannya. Yang ketiga, kejelasan SOP, apa saja yang harus dilengkapi pelanggan. Apa saja yang harus disiapkan ketika petugas datang, SOP SOP atau syarat yang jelas agar pelanggan tidak bolak balik lagi.

2. Upaya efisiensi apa yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pengalaman pelanggan?

Untuk efisiensi keterkaitannya bisa waktu, uang, kalau waktu contohnya ada gangguan, dulu kan kita berfaktor hanya berfaktornya hanya lewat pelanggan datang langsung, kalau sekarang bisa via aplikasi PLN Mobile, dan Call Center, pelanggan jadi hemat waktu, efisiensi waktu, kan kalau dia lapor langsung butuh waktu 1 jam 2 jam kerja, kalau pakai hp kan hanya 30menit, efisiensi dari segi ekonominya, kalau datang kesini kan butuh bensin ya mba, dari segi BBMnya juga efisien, jadi tidak perlu membeli bensin, hanya membutuhkan kuota saja bisa untuk laporan PLN, termasuk kalau mau tambah daya atau pasang baru, pelanggan yang harusnya gabisa datang keloket, bisa melalui aplikasi saja, mungkin efisiensi

3. Keluhan apa yang sering diterima dari pelanggan dan bagaimana cara mengatasinya?

Kalau namanya keluhan paling sering yaitu pemadaman ya, mau yang sengaja maupun yang ada gangguan dilapangan, itu paling banyak keluhan , yang kedua saat ini kondisi pasang baru dan tambah daya sedang sulit dari sisi meterial, disatu sisi kita sebagai pegawai tidak boleh menyampaikan kondisi itu ke pelanggan, tetapi saat ini jadi salah satu paling banyak keluhannya terutama PLN ULP Sleman.

4. Apa yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan pelanggan agar tetap menggunakan layanan?
Kalau pertanyaan itu pelanggan tidak punya pilihan lain ya, beda cerita kalau telekomunikasi, ada telkomsel, xl, indosat kan ada pilihan yaa, kalo memang dari sisi listrik pelanggan tidak punya pilihan lain selain PLN, adapun paling genset, itu membutuhkan biaya yang jauh lebih mahal dari PLN, paling kita meningkatkan jaringan kualitas jaringan listrik kita ke pelanggan, lebih ke melayani kepuasan pelanggan agar tidak sering mati lampu aja mba,
5. Apakah pelayanan yang diberikan saat ini sudah sesuai dengan yang diinginkan pelanggan? Jika belum aspek apa yang perlu ditingkatkan?
Kalo untuk kinerja persekian kita tidak bisa menyenangkan seluruh pelanggan ya mba ya, kadang kita sudah berusaha prefentif untuk semaksimal mungkin dari sisi pelayanan, kecepatan pelayanan, kehandalan jaringan, tetapi kan ada kondisi dimana pada saat kita berupaya itu ada ensiden ensiden atau gangguan, misal ensiden anak anak main layanan jadi harus dipadamkan, kalo pelanggan taunya PLN dengan sengaja memadamkan padahal itukan diluar kendali kita, kalo misal dari sisi pelayanan kayak pasang baru, tambah daya itu, mungkin karna ini ya, pelanggan begitu daftar pengennya langsung dipasang padahal kan ada sistem antri, pelanggan yang pertama dipasang pertama, pelanggan daftar terakhir ya dipasang terakhir jadikan urut siapa yang paling dulu ya mba, itu mungkin kita sudah berusaha semaksima mungkin tetapi ada faktor faktor eksternal itu yang mengakibatkan pelanggan tidak mendapatkan pelayanan yang maksimal

Perspektif Proses Bisnis Internal

1. Apa yang perlu diperbaiki untuk meningkatkan kualitas proses bisnis internal?
2. Bagaimana perusahaan meningkatkan efisiensi dalam proses layanan?
3. Proses internal apa yang perlu dikembangkan dalam lima tahun ke depan?
4. Inovasi apa yang bisa diterapkan untuk meningkatkan layanan kepada pelanggan?
5. Apa yang memotivasi karyawan dalam menjalankan tugas mereka?
6. Apakah perusahaan sudah melakukan efisiensi biaya dalam operasional sehari-hari?

Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

1. Bagaimana kinerja dan kemampuan SDM di Unit Layanan Pelanggan?
2. Apa yang membuat SDM di Perusahaan Listrik Negara lebih unggul dibandingkan pesaing?

3. Bagaimana cara perusahaan mengembangkan keterampilan karyawan lebih lanjut?
4. Apakah ada kelemahan dalam SDM yang perlu diperbaiki? Jika ada, bagaimana cara mengatasinya?
5. Apa yang harus dilakukan untuk meminimalkan risiko kegagalan dalam pelayanan?
6. Apakah perusahaan menyediakan pelatihan atau seminar untuk karyawan?

3.4.2 Dokumentasi

Metode penelitian teknik **dokumentasi** adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah berbagai dokumen tertulis, seperti buku, laporan, arsip, artikel, atau catatan lainnya yang berkaitan dengan topik penelitian. Teknik ini digunakan untuk mendapatkan informasi yang sudah ada sebelumnya dan biasanya bersifat faktual serta dapat dipercaya. Peneliti menggunakan teknik ini untuk melengkapi data yang diperoleh dari observasi atau wawancara, serta untuk memahami konteks yang lebih luas dari permasalahan yang diteliti (Sugiyono, 2019).

Mengumpulkan data sekunder dari berbagai arsip dan dokumen internal perusahaan. Dokumen yang dikaji dapat berupa laporan kinerja tahunan, laporan keuangan, data kepuasan pelanggan, serta dokumen lain yang mencerminkan kinerja dari empat perspektif Balanced Scorecard, yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

3.4.3 Kuesioner

Teknik kuesioner adalah metode pengumpulan data dalam penelitian yang dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan informasi atau pendapat dari sejumlah orang mengenai topik tertentu. Kuesioner biasanya digunakan ketika peneliti ingin mengumpulkan data dalam jumlah besar dengan waktu dan biaya yang lebih efisien. Pertanyaan dalam kuesioner bisa berbentuk pilihan ganda, skala penilaian, atau isian singkat, tergantung pada jenis data yang dibutuhkan. Metode ini juga memungkinkan responden menjawab secara bebas tanpa pengaruh langsung dari peneliti, sehingga dapat meningkatkan kejujuran jawaban (Sugiyono, 2019).

Dalam pelaksanaannya, penyebaran kuesioner dilakukan secara langsung di kantor Perusahaan Listrik Negara (PLN) Unit Layanan Pelanggan Sleman. Kuesioner ini ditujukan kepada para karyawan dan karyawan sebagai responden penelitian. Tujuan dari kuesioner ini adalah untuk mengukur salah satu perspektif dalam Balanced Scorecard, yaitu perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Pertanyaan-pertanyaan yang digunakan dalam kuesioner

merupakan adopsi dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rista (2022), dengan penyesuaian agar sesuai dengan konteks organisasi PLN ULP Sleman. Instrumen kuesioner menggunakan skala Likert dengan interval 1 sampai 4, di mana bobot “empat” menunjukkan tidak setuju (TS), “tiga” kurang setuju (KS), “dua” cukup setuju (CS), dan “satu” untuk setuju (S).

Skala Likert sendiri merupakan teknik pengukuran yang digunakan untuk mengetahui sikap, pendapat, atau persepsi seseorang terhadap suatu pernyataan dengan menggunakan nilai numerik sebagai indikator penilaian (Hamta, 2015). Berikut contoh pernyataan yang akan digunakan dalam kuesioner:

BAB IV

AKTIVITAS MAGANG

4.1 Profil Perusahaan



Gambar 1 PLN SLEMAN

Nama Perusahaan	: Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman
Alamat	: JL. Parasmya, Beran, Beran Kidul, Tridadi, Kec. Sleman, Yogyakarta
Telepon	: (0274) 869455
Website	: www.pln.co.id
Manajemen	: Manajer : Rizky Faizal

Perusahaan Listrik Negara (PLN) memiliki sejarah panjang yang dimulai sejak masa pendudukan Jepang di Indonesia, antara tahun 1942 hingga 1945. Saat itu, perusahaan-perusahaan milik Belanda diambil alih oleh pemerintah Jepang setelah Belanda menyerah kepada Jepang dalam Perang Dunia II. Setelah Jepang menyerah kepada Sekutu pada bulan Agustus 1945, terjadi peralihan kekuasaan yang dimanfaatkan oleh para pemuda dan buruh listrik. Mereka mendesak Presiden Soekarno melalui delegasi buruh dan pegawai listrik dan gas, agar perusahaan-perusahaan tersebut diserahkan kepada Pemerintah Republik Indonesia yang baru saja diproklamasikan. Menanggapi desakan tersebut, pada tanggal 27 Oktober 1945,

Presiden Soekarno membentuk sebuah lembaga bernama Jawatan Listrik dan Gas yang berada di bawah Departemen Pekerjaan Umum. Pada masa awalnya, kapasitas pembangkit tenaga listrik yang tersedia hanyalah sebesar 157,5 megawatt. Seiring waktu, pada 1 Januari 1961, lembaga ini mengalami perubahan nama menjadi Badan Pemimpin Umum Perusahaan Listrik Negara (BPU-PLN) yang menangani bidang kelistrikan, gas, dan kokas. Namun, pada tanggal 1 Januari 1965, BPU-PLN dibubarkan dan dibagi menjadi dua perusahaan negara, yaitu Perusahaan Listrik Negara (PLN) yang mengelola tenaga listrik, dan Perusahaan Gas Negara (PGN) yang bertugas mengelola gas.

Kemudian, pada tahun 1972, melalui Peraturan Pemerintah Nomor 18, status PLN ditetapkan sebagai Perusahaan Umum (Perum) Listrik Negara. PLN juga diberi tugas sebagai Pemegang Kuasa Usaha Ketenagalistrikan (PKUK), yang bertanggung jawab untuk menyediakan listrik bagi kepentingan masyarakat umum. Dengan perkembangan teknologi dan perubahan kebijakan pemerintah, sektor swasta mulai dilibatkan dalam bisnis penyediaan listrik. Selanjutnya, pada tahun 1994, status PLN berubah dari perusahaan umum menjadi perusahaan perseroan (Persero), namun tetap menjalankan peran sebagai PKUK dalam penyediaan tenaga listrik hingga saat ini. PLN terus berkembang mengikuti zaman, dengan mulai beralih ke sumber energi yang lebih bersih dan terbarukan serta mengembangkan teknologi digital untuk meningkatkan layanan. Dalam perjalanannya, PLN juga menghadapi tantangan besar, mulai dari krisis energi, kebutuhan elektrifikasi nasional yang luas, hingga upaya pemerataan listrik di daerah-daerah terpencil di seluruh Indonesia. (PT PLN (Persero) – Profil Perusahaan dan Sejarah, www.pln.co.id)

VISI

PT PLN Persero adalah diakui sebagai perusahaan kelas dunia yang bertumbuh kembang, unggul dan terpercaya dengan bertumpu pada potensi insani.

Misi

PT PLN Persero adalah sebagai berikut:

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

Motto

PT PLN Persero adalah listrik untuk kehidupan yang lebih baik.

Struktur Organisasi PLN Sleman:



Gambar 2 Struktur Organisasi PLN Sleman

4.2 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN

Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman memiliki tujuan untuk mendukung pelaksanaan kebijakan serta program dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah dalam bidang ketenagalistrikan, sebagai bagian dari upaya pembangunan nasional, khususnya dalam menyediakan layanan kelistrikan yang andal, terjangkau, dan merata. Selain itu, unit ini juga berupaya untuk mengelola sumber daya perusahaan secara optimal agar bisa memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat dengan prinsip manajemen yang efisien dan bertanggung jawab.

Dalam menjalankan tugas dan fungsinya, Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman melaksanakan sejumlah kegiatan utama, antara lain:

1. Memberikan layanan penyambungan baru listrik kepada pelanggan rumah tangga, bisnis, industri, dan pelanggan sosial lainnya.
2. Melayani perubahan daya listrik, baik penambahan maupun pengurangan sesuai kebutuhan pelanggan.
3. Menangani gangguan jaringan listrik serta melakukan pemeliharaan dan perbaikan untuk memastikan pasokan listrik tetap stabil dan aman.
4. Menyediakan informasi, edukasi, dan layanan pengaduan pelanggan melalui kantor layanan langsung maupun saluran digital seperti aplikasi PLN Mobile dan call center 123.
5. Melakukan pencatatan, penagihan, dan pembayaran rekening listrik pelanggan serta layanan pascabayar dan prabayar (token listrik).
6. Mendukung program-program elektrifikasi daerah terpencil dan program bantuan listrik untuk rumah tangga tidak mampu sesuai dengan penugasan dari pemerintah.

7. Menjalin kemitraan dan kerja sama dengan instansi terkait serta masyarakat dalam pengelolaan layanan kelistrikan yang berkelanjutan.

Di luar kegiatan utamanya, Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman juga dapat menjalankan kegiatan tambahan lain yang masih berkaitan dan mendukung pelayanan ketenagalistrikan, selama tidak bertentangan dengan regulasi yang berlaku dan dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan. (PT PLN (Persero) – Profil Perusahaan dan Sejarah, www.pln.co.id)

4.3 Bentuk Kegiatan

Bentuk kerja praktek yang dilaksanakan adalah divisi Pelayanan Pelanggan dan Sales and Retail. Namun demikian, saya sangat terbuka untuk mendiskusikan alternatif bidang lain jika bidang yang disediakan oleh lembaga mitra magang terbatas.

4.4 Tempat dan Waktu Kegiatan

Hari : Senin s.d Jumat
Waktu : 4 Bulan
Tanggal : 4 April 2025 s.d 4 Agustus 2025
Tempat : ULP PLN Sleman
Bagian Magang : Divisi Pelayanan Pelanggan dan Sales and Retail

4.5 Data Peserta

Sebagai pelaksana dalam Magang ini adalah

Nama : Berlian Putri Isnain
NIM : 21312309
Program Studi : S1 Akuntansi
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Indonesia Universitas
Semester : VIII (Delapan)
No. HP : 081225336921
E-mail : 21312309@students.uii.ac.id

4.6 Pelaksanaan Magang

Pada hari pertama, mahasiswa magang diarahkan untuk mengunjungi pos satpam terlebih dahulu agar dapat memasuki kantor ULP PLN Sleman. Setelah itu, mahasiswa magang diperkenalkan kepada Bapak Ramadan, yang merupakan Team Leader Sales and Retail, untuk menerima pembekalan terkait aturan berpakaian selama masa magang dan informasi-informasi penting lainnya yang perlu diperhatikan selama kegiatan magang, seperti hari Senin memakai baju putih, Selasa memakai baju biru, Rabu dan Kamis memakai baju bebas, dan Jumat memakai baju batik. Dalam sesi pembekalan tersebut, mahasiswa magang juga dijelaskan penjelasan mengenai teknis pelaksanaan magang serta budaya organisasi di dalam Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman, terutama divisi Pelayanan Pelanggan dan Sales and Retail. Kemudian, dari Bapak Ramadan mengarahkan mahasiswa magang untuk bertemu dengan Bapak Risky Faizal yang menjabat sebagai Manager Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman. Bapak Risky Faizal memberikan paparan rinci mengenai bidang keuangan di dalam Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman, termasuk struktur perusahaan dan tugas tugas yang akan dilakukan mahasiswa magang di bagian pelayanan pelanggan dan sales and retail selama masa magang. Mahasiswa magang juga diperkenalkan secara langsung kepada karyawan dari berbagai divisi, seperti divisi Teknik, K3L, Transaksi Energi, Fungsional ahli, dan yang utama karyawan pada divisi Pelayanan Pelanggan dan Sales and Retail serta dijelaskan mengenai tugas dari masing-masing tiap divisi.

Bapak Ramadan merupakan salah satu karyawan divisi Sales and Retail dan Bapak Andaru merupakan salah satu karyawan divisi Pelayanan Pelanggan yang akan membimbing mahasiswa magang hingga akhir waktu magang selesai yang telah diperkenalkan pada hari kedua. Pada bulan April berlangsung sebelum distribusi tugas diberikan, mahasiswa magang mendapatkan arahan untuk mempelajari secara singkat proses transaksi tagihan pelanggan. Selanjutnya, peserta magang diberi pemahaman bagaimana menginput tambah daya pelanggan di PDL (Penyimpan Daya Listrik) Unit Layanan Pelanggan PLN Sleman. Setelah bagian pelayanan pelanggan mendapatkan laporan operasional dari pelanggan yang mempunyai tagihan sudah diberi peringatan, jika mencapai peringatan ketiga (terakhir) belum dibayar maka sebelum tanggal 20 akan ditagih dilapangan dengan mengeprint invoice tagihan pelanggan itu sendiri. Pelanggan yang sudah membayar

akan di input ke excel berikutnya di cross check kembali menggunakan IDPEL (ID Pelanggan PLN) secara manual. Kemudian, dengan pemahaman yang cukup mahasiswa magang mulai bertugas untuk melakukan penginputan tersebut. Proses penginputan tersebut juga menjadi bagian dari mahasiswa magang. Mahasiswa magang mulai belajar dan mempraktekan tugas akuntansi dengan tetap dalam pantauan supervisor. Selama hampir satu bulan melaksanakan magang dan sudah mulai memahami setiap bagian bagian di perusahaan, peserta magang tertarik untuk mengambil topik dengan judul “Analisis *Balanced Scorecard* pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman ”. Setelah judul tersebut di konfirmasi oleh dosen pembimbing dan perusahaan, mahasiswa magang meminta dokumen dokumen dari perusahaan untuk dapat membantu menyusun proposal magang.

Pada bulan- bulan selanjutnya, mahasiswa magang masih melakukan tugas yang sama. Namun pada akhir bulan akan diberikan tugas mencetak PDL untuk digabungkan bersama dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik untuk setiap pelanggan. Berikutnya melakukan pengarsipan data tersebut dengan mengukutkan sesuai dengan Daya, dan Bulan.

4.7 Ketercapaian Pelaksanaan Aktivitas dengan Waktu Pelaksanaan Magang

Adapun kegiatan selama kegiatan magang adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Aktivitas Magang Bulan April

No.	Waktu	Aktivitas	Output
1.	Selasa, 8 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Perkenalan dengan pegawai- pegawai PLN Yogyakarta. • Pengenalan ruangan tempat kerja dan bidang kerja • Mendapatkan penjelasan terkait aturan dan budaya organisasi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui nama, jabatan, dan peran pegawai di PLN Yogyakarta • Mengetahui fungsi tiap ruangan dan bidang kerja yang ada di PLN Yogyakarta • Memahami aturan kerja, etika profesional, dan budaya organisasi PLN Yogyakarta
2.	Rabu, 9 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui struktur PLN Sleman 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui nama, jabatan, dan peran pegawai di PLN Yogyakarta
3.	Kamis, 10 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Menagih tagihan pelanggan melalui Whatsapp PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami proses penagihan tagihan listrik kepada pelanggan secara langsung dan cara berkomunikasi profesional melalui media WhatsApp.
4.	Jumat, 11 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Pengarsipan data 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami alur administrasi dan tata cara pengarsipan data perusahaan secara sistematis
5.	Senin, 14 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti halal bihalal pegawai di PLN Sleman • Dokumentasi kegiatan halal bihalal 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami budaya kerja, kebersamaan, dan kekeluargaan di lingkungan PLN Sleman • Mendokumentasikan momen kegiatan sebagai arsip dan bahan publikasi internal PLN Sleman
6.	Selasa, 15 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mencetak invoice pelaggan dari bulan April 2024- April 2025 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui prosedur pencetakan invoice pelanggan tahunan dan memastikan data tagihan

			tercetak dengan lengkap dan akurat.
7.	Rabu, 16 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Chat pelanggan melalui Whatsapp PLN menyampaikan tagihan pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelanggan menerima informasi tagihan listrik secara langsung dan tepat waktu melalui WhatsApp
8.	Kamis, 17 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Tambah daya pelanggan melalui PDL (Pelayanan Data Pelanggan) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui prosedur tambah daya pelanggan dan penggunaan sistem PDL untuk pembaruan data pelanggan
9.	Senin, 21 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mencetak invoice pelanggan yang mau ditagih ke lapangan • Ke lapangan untuk menagih tagihan pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami proses pencetakan invoice sebagai dasar penagihan lapangan • Mengetahui prosedur dan etika penagihan langsung ke pelanggan
10.	Selasa, 22 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Tambah daya pelanggan • PDL pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami alur permohonan dan realisasi tambah daya pelanggan
11.	Rabu, 23 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Pengarsipan • Tambah daya pelanggan • Menagih tagihan pelanggan di Whatsapp PLN Sleman 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui proses PDL (Penyalaaan Daya Listrik) pada pelanggan baru atau tambah daya • Memahami cara pengarsipan dokumen administrasi pelanggan dengan rapi dan sistematis • Mengetahui tahap verifikasi dan eksekusi teknis tambah daya pelanggan
12.	Kamis, 24 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • ke lapangan langsung untuk menagih pelanggan • Memutuskan daya pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami praktik penagihan lapangan dan teknik komunikasi kepada pelanggan menunggu • Mengetahui prosedur pemutusan sementara atau permanen daya pelanggan yang menunggu
13.	Jumat, 25 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Melanjutkan ke lapangan lagi untuk menagih pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan keterampilan komunikasi persuasif saat penagihan lapangan
14.	Senin, 28 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Pengarsipan data • Tambah daya pelanggan • Menagih tagihan pelanggan melalui Whatsapp PLN Sleman 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami pentingnya kerapian dan kecepatan pengarsipan data pelanggan • Mengetahui proses administrasi dan teknis

			<p>tambah daya pelanggan secara detail</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menguasai penggunaan WhatsApp sebagai sarana komunikasi dan penagihan pelanggan
15.	Selasa, 29 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mencetak ulang berkas untuk laporan akhir bulan • PDL Pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Berkas laporan akhir bulan tercetak ulang untuk kebutuhan administrasi dan arsip • Melakukan PDL kepada pelanggan untuk memastikan data dan kondisi lapangan sesuai ketentuan
16.	Rabu, 30 April 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memisahkan dokumen Pemeriksaan Peruntukan Tenaga Listrik dengan diurutkan daya dan bulannya • Memasukkan dokumen Pemeriksaan Peruntukan Tenaga Listrik ke word 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumen Pemeriksaan Peruntukan Tenaga Listrik tersusun rapi berdasarkan daya dan bulan untuk mempermudah pengecekan • Dokumen Pemeriksaan Peruntukan Tenaga Listrik berhasil diinput ke Word untuk penyusunan laporan dan dokumentasi

Tabel 3 Aktivitas Magang Bulan Mei

No.	Waktu	Aktivitas	Output
1.	Senin, 5 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Print invoice • Menyimpan invoice PT • Check tagihan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mencetak invoice pelanggan untuk keperluan administrasi dan penagihan. • Menyimpan dokumen invoice PT secara terstruktur untuk arsip dan bukti transaksi. • Memeriksa tagihan pelanggan untuk memastikan data penagihan akurat dan sesuai sistem.
2.	Selasa, 6 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mengisi CRM di web PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data pelanggan dan status penagihan pada sistem CRM PLN untuk update database.
3.	Rabu, 7 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Rekap data PT GARUDA MITRA SEJATI • PDL pelanggan • Dokumentasi untuk keperluan usaha usaha PT GARUDA MITRA SEJATI 	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap data transaksi dan aktivitas PT GARUDA MITRA SEJATI sebagai laporan harian. • Melakukan kunjungan lapangan (PDL) untuk pengecekan dan verifikasi data pelanggan. • Mendokumentasikan kegiatan dan data penting untuk arsip dan laporan perusahaan
4.	Kamis, 8 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Rekap hasil survey • Desain spanduk • Menagih tagihan pelanggan melalui whatsapp pln 	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun hasil survey lapangan sebagai dasar evaluasi dan tindak lanjut perusahaan. • Membuat desain spanduk untuk keperluan promosi atau pemberitahuan perusahaan. • Mengirim pesan penagihan kepada pelanggan untuk mengingatkan pembayaran tagihan.
5.	Jumat, 9 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Menagih tagihan pelanggan melalui 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengirimkan peringatan pertama kepada pelanggan

		whatsapp PLN (peringatan pertama)	terkait kewajiban pembayaran tagihan.
6.	Rabu, 14 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mengumpulkan foto perusahaan PT Garuda mitra sejati (Sleman City Hall, Jogja City Mall, dan Hotel The Rich) • Foto yang sudah di dapat diubah menjadi PDF dan dikompres untuk bisa dimasukkan ke Gform dan CRM • Memasukkan data (foto tampak depan, dalam, id pelanggan, NIB Perusahaan) Perusahaan ke CRM PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan dokumentasi visual lokasi perusahaan mitra untuk keperluan data CRM dan Gform • Menghasilkan file PDF foto perusahaan dengan ukuran sesuai standar input Gform dan CRM • Database perusahaan mitra ter-update pada Google Form dan CRM PLN untuk rekap internal
7.	Kamis, 15 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan dan mengumpulkan data perusaan di Gform • Foto yang sudah di dapat diubah menjadi PDF dan dikompres untuk bisa dimasukkan ke Gform dan CRM • Memasukkan data (foto tampak depan, dalam, id pelanggan, NIB Perusahaan) Perusahaan ke CRM PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan dokumentasi visual lokasi perusahaan mitra untuk keperluan data CRM dan Gform • Menghasilkan file PDF foto perusahaan dengan ukuran sesuai standar input Gform dan CRM • Database perusahaan mitra ter-update pada Google Form dan CRM PLN untuk rekap internal
8.	Jumat, 16 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan dan mengumpulkan data perusaan di Gform • Foto yang sudah di dapat diubah menjadi PDF dan dikompres untuk bisa dimasukkan ke Gform dan CRM • Memasukkan data (foto tampak depan, dalam, id pelanggan, NIB Perusahaan) Perusahaan ke CRM PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan dokumentasi visual lokasi perusahaan mitra untuk keperluan data CRM dan Gform • Menghasilkan file PDF foto perusahaan dengan ukuran sesuai standar input Gform dan CRM • Database perusahaan mitra ter-update pada Google Form dan CRM PLN untuk rekap internal
9.	Senin, 19 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan data (foto tampak depan, dalam, id pelanggan, NIB Perusahaan) Perusahaan ke CRM PLN 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan dokumentasi visual lokasi perusahaan mitra untuk keperluan data CRM dan Gform

		<ul style="list-style-type: none"> • Foto yang sudah di dapat diubah menjadi PDF dan dikompres untuk bisa dimasukkan ke Gform dan CRM • Memasukkan data ke link Gform PLN (foto tampak depan, dalam, id pelanggan, NIB Perusahaan) 	<ul style="list-style-type: none"> • Menghasilkan file PDF foto perusahaan dengan ukuran sesuai standar input Gform dan CRM • Database perusahaan mitra ter-update pada Google Form dan CRM PLN untuk rekap internal
10.	Selasa, 20 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memisahkan data • Memsuakkan token ke excel • Chat tagihan pelanggan (peringatan kedua) • Print PDL 	<ul style="list-style-type: none"> • Data pelanggan berhasil dipisahkan sesuai kategori kebutuhan pekerjaan • Token pelanggan telah diinput ke Excel untuk keperluan pendataan dan monitoring • Pelanggan menerima peringatan kedua terkait tagihan melalui WhatsApp PLN • Dokumen PDL berhasil dicetak untuk proses penagihan lapangan
11.	Rabu, 21 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Melanjutkan Print PDL • Stample dokumen fisik 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses cetak dokumen PDL tambahan selesai untuk melengkapi kebutuhan petugas lapangan • Dokumen fisik telah distample dan siap untuk distribusi atau arsip
12.	Kamis, 22 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan token ke excell • Melanjutkan print PDL 	<ul style="list-style-type: none"> • Token pelanggan diperbarui di Excel untuk rekap terbaru. • Dokumen PDL tercetak lengkap sesuai kebutuhan entry dan arsip.
13.	Jumat, 23 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Stemple data fisik pemeriksaan peruntukan tenaga listrik 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumen fisik pemeriksaan peruntukan tenaga listrik tervalidasi resmi dengan stemple.
14.	Senin, 26 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Print PDL • PDL yang sudah diprint digabungkan ke data 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumen PDL tersedia dalam bentuk fisik untuk proses lanjutan.

		pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumen PDL terintegrasi dengan data pemeriksaan peruntukan tenaga listrik untuk arsip lengkap.
15.	Selasa , 27 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Input tambah daya PDL • Tambah daya melalui entry PDL • Memindahkan dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik ke wors • Memisahkan dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik diurutkan sesuai bulannya • Pembatalan transaksi tul • Memasukkan token ke excel 	<ul style="list-style-type: none"> • Data tambah daya PDL berhasil ter-entry dalam sistem dengan benar. • Permohonan tambah daya pelanggan terekam dalam entry PDL. • Dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik tersimpan di WORS untuk akses digital. • Dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik terarsip rapi berdasarkan bulan. • Transaksi TUL yang dibatalkan tercatat di sistem dan file. • Data token pelanggan diperbarui di Excel untuk rekap terbaru.
16.	Rabu, 28 Mei 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan token ke excel • Stemple data fisik pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik • Menggabungkan dokumen fisik pemeriksaan peruntukan tenaga listrik 	<ul style="list-style-type: none"> • Data token berhasil diinput ke dalam file excel untuk keperluan rekap dan monitoring • Dokumen fisik pemeriksaan telah distemple sebagai bukti administrasi pemeriksaan lapangan • Dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik berhasil digabung dan dirapikan untuk arsip dan pelaporan

Tabel 4 Aktivitas Magang Bulan Juni

No.	Waktu	Aktivitas	Output
1.	Senin, 2 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Mengubah nama file • Check tagihan pelanggan • Mengirim file tagihan pelanggan ke pelanggan melalui email 	<ul style="list-style-type: none"> • File tertata rapi dan mudah dicari • Mengetahui status tagihan pelanggan secara akurat • Pelanggan menerima tagihan tepat waktu
2.	Selasa, 3 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Pisah daya pelanggan • Membuat 10 email untuk rating aplikasi PLN Mobile 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses administrasi pemisahan daya selesai sesuai SOP • Meningkatkan jumlah rating aplikasi PLN Mobile
3.	Rabu, 4 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Pisah daya pelanggan • Tambah daya pelanggan • Membuat surat untuk tagihan pelanggan (Perusahaan besar) 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses administrasi pemisahan daya selesai sesuai SOP • Meningkatkan jumlah rating aplikasi PLN Mobile • Surat tagihan resmi perusahaan dikirim sesuai prosedur
4.	Kamis, 5 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Print dokumen • Stample dokumen dan menempelkan sign in ke dokumen untuk ditanda tangan manager • Menagih tagihan pelanggan melalui whatsapp pln 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumen tercetak untuk keperluan administrasi • Dokumen siap ditandatangani dan diarsipkan • Pelanggan mendapatkan pengingat pembayaran
5.	Selasa, 10 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Menagih tagihan pelanggan melalui whatsapp PLN (peringatan pertama) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelanggan diingatkan untuk segera melunasi tagihan
6.	Rabu, 11 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Stample dan meminta tanda tangan ke manajer 	<ul style="list-style-type: none"> • Komplain pelanggan diteruskan untuk ditindaklanjuti • Laporan komplain pelanggan selesai diproses • Data penilaian aplikasi terkumpul untuk evaluasi • Dokumen resmi siap untuk distribusi atau pengarsipan

7.	Kamis, 12 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Meminta tanda tangan ke manajer dan stample dokumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, pemantauan, dan penerusan komplain pelanggan kepada bidang terkait • Memahami proses penyelesaian komplain pelanggan hingga tahap pelaporan akhir • Menguasai cara penilaian aplikasi PLN Sleman dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form • mempraktikkan prosedur administrasi internal terkait pengesahan dokumen oleh manajer
8.	Jumat, 13 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, pemantauan, dan penerusan komplain pelanggan kepada bidang terkait • Memahami proses penyelesaian komplain pelanggan hingga tahap pelaporan akhir • Menguasai cara penilaian aplikasi PLN Sleman dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
9.	Senin, 16 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan kedua • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Memeriksa tagihan dan mencari nomor pelanggannya • memasukkan data dan foto ke CRM dan Gform 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan dan distribusi komplain pelanggan di PLN Sleman • Memahami proses penyelesaian komplain hingga pelaporan selesai di sistem PLN • Mengetahui jadwal dan mekanisme pengiriman peringatan tagihan pelanggan PLN • Mampu melakukan evaluasi aplikasi PLN dan menginput hasil penilaian ke Google Form untuk verifikasi

			<ul style="list-style-type: none"> • Memahami cara pengecekan tagihan pelanggan beserta detail nomornya • Menguasai input data dan dokumentasi ke sistem CRM serta Google Form PLN
10.	Selasa, 17 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memisahkan data • Memsuakkan token ke excel • Chat tagihan pelanggan (peringatan kedua) • Print PDL • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Data pelanggan berhasil dipisahkan sesuai kategori kebutuhan. • Data token pelanggan terdokumentasi rapi di file Excel untuk kebutuhan monitoring. • Pelanggan menerima peringatan kedua terkait tagihan melalui WhatsApp PLN. • Dokumen PDL berhasil dicetak untuk keperluan administrasi dan arsip. • Komplain pelanggan terpantau dan diteruskan ke bidang terkait untuk penanganan lebih lanjut. • Komplain pelanggan diproses, diselesaikan, dan status laporan di-close sesuai SOP pelayanan. • Penilaian aplikasi PLN Sleman selesai dilakukan dan hasilnya terdokumentasi di Gform untuk evaluasi manager.
11.	Rabu, 18 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan kedua • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan dan distribusi komplain pelanggan ke bidang terkait. • Memahami proses penyelesaian komplain hingga status close dan pelaporan akhir kepada pelanggan. • Mengetahui prosedur pengiriman peringatan

		akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager	<p>kedua tagihan pelanggan pada tanggal jatuh tempo.</p> <ul style="list-style-type: none"> Memahami proses evaluasi user experience aplikasi PLN melalui multi-akun untuk penilaian manajerial.
12.	Kamis, 19 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> Memasukkan token ke excell Melanjutkan print PDL Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan kedua Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> Data token pelanggan tercatat rapi pada Excel untuk kebutuhan monitoring. Dokumen PDL tercetak lengkap untuk proses administrasi internal. Komplain pelanggan teridentifikasi dan diteruskan kepada bidang yang menangani. Komplain pelanggan terselesaikan dan di-close dengan update laporan final. Peringatan kedua tagihan pelanggan terkirim sesuai jadwal. Penilaian aplikasi PLN Sleman terinput di Gform sebagai bahan evaluasi manager.
13.	Jumat, 20 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> Stemple data fisik pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan kedua Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> Memvalidasi data fisik pelanggan untuk keperluan peruntukan tenaga listrik Mengetahui alur penerimaan dan distribusi komplain pelanggan kepada bidang terkait Memahami prosedur penyelesaian komplain pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai Mengetahui prosedur pemberian peringatan penagihan pelanggan pada periode tertentu Mengukur kualitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience untuk evaluasi manager

14.	Senin, 23 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Print PDL • PDL yang sudah diprint digabungkan ke data pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan kedua • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mencetak dokumen PDL untuk kebutuhan administrasi PLN Sleman. • Mengarsipkan dokumen PDL ke dalam data pemeriksaan peruntukan tenaga listrik secara terstruktur. • Mengetahui alur penerimaan dan penerusan komplain pelanggan melalui sistem HP PLN. • Memahami prosedur penyelesaian komplain pelanggan hingga status close di sistem PLN. • Melakukan pengecekan dan pengiriman peringatan kedua tagihan pelanggan sebelum jatuh tempo. • Melakukan uji coba user experience aplikasi PLN Sleman dan merekap hasil penilaian untuk evaluasi manager.
15.	Selasa , 24 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Input tambah daya PDL • Tambah daya melalui entry PDL • Memindahkan dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik ke word • Memisahkan dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik diurutkan sesuai bulannya • Pembatalan transaksi tul • Memasukkan token ke excel • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Data pengajuan tambah daya PDL berhasil diinput dan tercatat di sistem. • Permohonan tambah daya melalui entry PDL berhasil diproses sesuai prosedur. • Dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik telah disalin ke format Word untuk kemudahan pengarsipan. • Dokumen pemeriksaan peruntukan tenaga listrik berhasil dipisahkan dan diurutkan berdasarkan bulan. • Transaksi TUL yang dibatalkan sudah terupdate pada sistem sesuai instruksi.

			<ul style="list-style-type: none"> • Data token telah diinput ke file Excel untuk kebutuhan rekap dan monitoring. • Penilaian aplikasi PLN Sleman dari 5 akun berhasil diinput ke Google Form untuk evaluasi manager.
16.	Rabu, 25 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan token ke excel • Stemple data fisik pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik • Menggabungkan dokumen fisik pemeriksaan peruntukan tenaga Listrik • Menginput nomor SAHDWP • Mencatat nomor meter • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Tercatatnya data token pelanggan secara rapi di file excel untuk keperluan rekap dan monitoring • Data fisik pemeriksaan telah distemple sebagai bukti validasi dan pengecekan administrasi • Dokumen fisik pemeriksaan peruntukan tenaga listrik terkumpul menjadi satu berkas sesuai kebutuhan arsip • Nomor SAHDWP berhasil diinput ke sistem untuk memperbarui data administrasi pelanggan • Nomor meter pelanggan tercatat dengan benar untuk keperluan validasi data dan input sistem • Hasil penilaian aplikasi PLN Sleman dari 5 akun terkumpul di Gform untuk analisis dan evaluasi oleh manager
17.	Kamis, 26 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Upload gambar Perusahaan dan compress terlebih 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur penyelesaian keluhan pelanggan hingga laporan dianggap selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dan input data ke Google Form untuk monitoring manager

		dahulu untuk di masukkan ke CRM dan Gform	
18.	30 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi informasi ke bidang terkait • Memahami prosedur penyelesaian keluhan pelanggan hingga status close • Memahami cara uji coba aplikasi PLN Sleman dan pelaporan hasil penilaian kepada manager

Tabel 5 Aktivitas Magang Bulan Juli

No.	Waktu	Aktivitas	Output
1.	Selasa, 1 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan komplain pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket komplain setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
2.	Rabu,2 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan komplain pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket komplain setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
3.	Kamis, 3 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan komplain pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket komplain setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan

		dimasukkan ke Gform untuk dicek manager	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
4.	Jumat, 4 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
5.	Senin, 7 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
6.	Selasa, 8 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan

		dimasukkan ke Gform untuk dicek manager	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
7.	Rabu, 9 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
8.	Kamis, 10 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
9.	Jumat, 11 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan

		dimasukkan ke Gform untuk dicek manager	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
10.	Senin, 14 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian
11.	Selasa, 15 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Menghubungi pelanggan melalui whatsapp PLN peringatan tagihan pertama • Pengarsipan data • Bongkar rampung 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan keluhan pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket keluhan setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian • Mengetahui cara memberikan informasi tagihan kepada pelanggan dengan bahasa formal dan sopan sesuai SOP PLN • Memahami proses pengarsipan dokumen secara sistematis untuk memudahkan pencarian data di kemudian hari • Mengetahui prosedur pembongkaran dan

			penyelesaian pekerjaan instalasi kelistrikan di lapangan
12.	Rabu, 16 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Menghubungi pelanggan melalui whatsapp PLN peringatan tagihan kedua 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan komplain pelanggan di PLN Sleman • Memahami prosedur closing tiket komplain setelah penyelesaian dan pelaporan ke pelanggan • Menganalisis kualitas dan fungsionalitas aplikasi PLN Sleman berdasarkan user experience dan menyusun laporan penilaian • Mengetahui cara memberikan informasi tagihan kepada pelanggan dengan bahasa formal dan sopan sesuai SOP PLN
13.	Kamis, 17 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan peringatan pertama • Check data pelanggan lolos atau tidak untuk tambah daya baru • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, pencatatan, dan penerusan komplain pelanggan ke bidang teknis yang sesuai • Memahami prosedur closing tiket komplain dan pelaporan penyelesaian kepada pelanggan • Mengetahui proses pemberian peringatan tagihan pertama kepada pelanggan melalui sistem PLN • Memahami proses verifikasi data pelanggan terkait pengajuan tambah daya baru • Memahami metode penilaian aplikasi berbasis user experience untuk evaluasi oleh manajer

14.	Jumat, 18 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan peringatan kedua • Bongkat rampung • Mengisi Gform data pelanggan • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan, penerusan, dan penanganan complain pelanggan di PLN • Memahami proses penyelesaian complain hingga status close dan pelaporan ke pelanggan • Mengetahui proses pembongkaran rampung pada layanan PLN • Mampu melakukan input data pelanggan secara teliti di Gform untuk pendataan dan monitoring • Menguasai cara menilai performa aplikasi PLN Sleman dengan multiple akun dan menyusun hasil penilaian untuk validasi manager
15.	Senin , 21 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Tagihan pelanggan tanggal 20 peringatan ketiga • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Memisahkan invoice pelanggan • Mengisi Gform data pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dari penerimaan hingga penerusan ke bidang terkait • Memahami proses closing keluhan pelanggan setelah tindak lanjut bidang terkait • Mengetahui prosedur pengiriman peringatan ketiga tagihan pelanggan PLN • Mampu melakukan evaluasi aplikasi PLN dan menginput hasil penilaian ke Gform untuk laporan manager • Mengetahui cara memilah dan mengelompokkan invoice pelanggan sesuai data transaksi • Mampu menginput dan merekap data pelanggan

			melalui Google Form dengan akurat
16.	Selasa, 22 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menagih pelanggan • Pengarsipan dokumen • Print sisa KWH pelanggan • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan PLN dari awal diterima hingga ditindaklanjuti oleh bidang terkait. • Memahami proses penyelesaian keluhan pelanggan hingga status close di sistem PLN. • Mampu melakukan penagihan kepada pelanggan sesuai prosedur dan etika komunikasi PLN. • Mengetahui cara pengarsipan dokumen sesuai jenis dan kebutuhan administrasi PLN. • Mampu mencetak informasi sisa KWH pelanggan melalui aplikasi dan alat kerja PLN. • Memahami cara melakukan penilaian aplikasi PLN Sleman dan melaporkannya melalui Google Form sesuai permintaan manager.
17.	Rabu, 23 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penerimaan dan penerusan keluhan pelanggan di PLN • Memahami prosedur penanganan keluhan

		<ul style="list-style-type: none"> • Scan dokumen invoice pelanggan • Scan dokumen lama Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<p>hingga penyelesaian dan pelaporan di PLN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mampu melakukan digitalisasi dokumen invoice untuk keperluan administrasi • Mampu mengarsipkan dokumen fisik menjadi dokumen digital secara terstruktur • Memahami cara melakukan penilaian aplikasi secara sistematis dan pelaporan menggunakan Google Form
18.	Kamis, 24 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Scan dokumen lama untuk disimpan ke drive, dan gsheets 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form • Dokumen lama berhasil discan dan diunggah ke Google Drive sesuai folder yang ditentukan. Data hasil scan juga telah dicatat di Google Sheet untuk memudahkan pencarian dan monitoring dokumen digital
19.	Jumat, 25 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Scan dokumen lama untuk disimpan ke drive, dan gsheets 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai

			<p>akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumen lama berhasil discan dan diunggah ke Google Drive sesuai folder yang ditentukan. Data hasil scan juga telah dicatat di Google Sheet untuk memudahkan pencarian dan monitoring dokumen digital
20.	Senin, 28 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager • Scan dokumen lama untuk disimpan ke drive, dan gsheets • Check data pelanggan yang mau di bongkar rampung • Bongkar rampung 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form • Dokumen lama berhasil discan dan diunggah ke Google Drive sesuai folder yang ditentukan. Data hasil scan juga telah dicatat di Google Sheet untuk memudahkan pencarian dan monitoring dokumen digital • Memastikan data pelanggan yang akan dilakukan proses pembongkaran rampung sudah lengkap dan valid. • Mengetahui prosedur pembongkaran dan penyelesaian pekerjaan instalasi kelistrikan di lapangan

21.	Selasa, 29 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
22.	Rabu, 30 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
23.	Kamis, 31 Juli 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form

Tabel 6 Aktivitas Magang Bulan Agustus

No.	Waktu	Aktivitas	Output
1.	Jumat, 1 Agustus 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
2.	Senin, 2 Agustus 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
3.	Selasa, 3 Agustus 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan

		<ul style="list-style-type: none"> • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<p>pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form
4.	Rabu, 4 Agustus 2025	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau di HP PLN komplek pelanggan untuk diteruskan ke bidang • Sudah diproses ke bidang lalu dilanjutkan untuk close dan laporan pelanggan selesai • Menilai aplikasi PLN Sleman menggunakan 5 akun, dan dimasukkan ke Gform untuk dicek manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alur penanganan keluhan pelanggan dan proses distribusi tugas ke bidang terkait • Memahami prosedur closing ticket keluhan pelanggan hingga laporan dinyatakan selesai • Menguasai cara melakukan penilaian aplikasi dengan berbagai akun uji dan pelaporan hasil evaluasi melalui Google Form

4.8 Output yang di peroleh selama magang

Selama kurang lebih empat bulan mengikuti kegiatan magang di Perusahaan Listrik Negara (PLN) Unit Layanan Pelanggan Sleman, terdapat banyak pengetahuan, pengalaman, serta keterampilan baru yang diperoleh. Output yang didapatkan selama melaksanakan magang adalah sebagai berikut:

1. Saya mengetahui secara langsung proses bisnis pada bagian penagihan tagihan listrik pelanggan, yang meliputi mencetak invoice tagihan listrik, menghubungi pelanggan melalui WhatsApp PLN untuk memberikan peringatan pembayaran tagihan, hingga melakukan penagihan langsung ke lapangan bagi pelanggan yang menunggak pembayaran. Hal ini menjadi pengalaman berharga dalam memahami bagaimana PLN menjaga kelancaran pembayaran tagihan dari pelanggan.

2. Selanjutnya, saya mengetahui proses tambah daya dan pisah daya pelanggan melalui sistem Pelayanan Data Pelanggan (PDL). Saya belajar cara menginput data pelanggan yang mengajukan penambahan daya listrik atau pemisahan daya, serta memastikan data tersebut sesuai dengan prosedur yang berlaku di PLN.
3. Dalam kegiatan administrasi, saya juga menguasai pengarsipan data pelanggan, baik dalam bentuk dokumen fisik maupun digital. Kegiatan ini melatih ketelitian saya dalam menata berkas sesuai urutan dan kategori yang telah ditentukan, sehingga memudahkan proses pencarian data saat dibutuhkan.
4. Selain itu, saya mengetahui proses entry data pelanggan ke dalam sistem CRM PLN, yang meliputi input data foto tampak depan dan dalam bangunan, ID pelanggan, hingga Nomor Induk Berusaha (NIB) perusahaan. Proses ini penting untuk melengkapi database pelanggan dan sebagai arsip resmi PLN.
5. Saya juga belajar bagaimana cara mengelola complaint handling atau penanganan keluhan pelanggan melalui HP PLN. Proses ini meliputi menerima komplain dari pelanggan, meneruskan laporan ke bidang terkait untuk ditindaklanjuti, hingga melakukan closing jika masalah sudah selesai dan membuat laporan penyelesaian kepada pelanggan.
6. Saya juga menguasai cara membuat surat tagihan kepada pelanggan Perusahaan besar, serta mendesain media seperti spanduk untuk kebutuhan internal PLN. Hal ini melatih kreativitas saya dalam membuat desain yang informatif dan sesuai standar perusahaan.
7. Saya memahami alur proses pelaporan, pencatatan token pelanggan, input data ke Excel, hingga pembuatan laporan akhir bulan. Semua proses ini melatih kemampuan administrasi dan manajemen data saya agar lebih terstruktur dan efisien.

8. Terakhir, selama magang, saya merasa keterampilan komunikasi saya meningkat, baik saat berkomunikasi dengan pegawai PLN Sleman maupun saat menghubungi pelanggan melalui WhatsApp atau saat penagihan langsung di lapangan. Hal ini mengajarkan saya bagaimana bersikap sopan, profesional, serta mampu menyampaikan informasi dengan jelas dan efektif.

4.9 Faktor Pendukung Pelaksanaan Magang

Selama melaksanakan kegiatan magang di Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman, terdapat banyak faktor yang sangat mendukung kelancaran pelaksanaan magang saya. Salah satu faktor utama yang sangat berpengaruh adalah sikap para pegawai PLN Sleman yang ramah, terbuka, dan selalu siap membantu dalam setiap kegiatan magang yang saya lakukan. Para pegawai selalu menyambut dengan baik setiap kali saya datang ke kantor, sehingga saya merasa nyaman dan tidak canggung berada di lingkungan kerja tersebut. Para pegawai PLN Sleman juga tidak segan untuk memberikan penjelasan secara detail apabila terdapat tugas atau pekerjaan yang belum saya pahami. Mereka selalu sabar dalam membimbing dan memberikan contoh langsung terkait pekerjaan yang harus saya kerjakan, sehingga saya dapat memahami dengan cepat dan mengerjakan tugas dengan lebih baik. Hal ini membuat saya merasa nyaman dalam belajar, serta termotivasi untuk terus meningkatkan kemampuan selama magang.

Selain itu, para pegawai juga memberikan kepercayaan penuh kepada saya sebagai pemegang untuk mengerjakan berbagai tugas yang biasanya dikerjakan oleh pegawai tetap. Tugas-tugas tersebut di antaranya mencetak invoice tagihan pelanggan, menghubungi pelanggan melalui WhatsApp PLN untuk menyampaikan tagihan, melakukan pengarsipan data, hingga membantu proses input data ke dalam sistem CRM PLN. Kepercayaan yang diberikan ini membuat saya merasa dihargai dan dianggap mampu oleh pegawai PLN Sleman, sehingga menumbuhkan rasa percaya diri dalam bekerja. Kepercayaan tersebut juga menumbuhkan rasa tanggung jawab yang besar dalam diri saya untuk selalu mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh dan menghasilkan pekerjaan yang terbaik. Saya menjadi lebih teliti dan berhati-hati dalam setiap pekerjaan karena tidak ingin mengecewakan pegawai yang telah memberikan bimbingan dan kepercayaan kepada saya.

Selain membantu dalam pelaksanaan tugas magang, para pegawai PLN Sleman juga sangat mendukung proses penelitian yang saya lakukan. Mereka bersedia meluangkan waktu untuk diwawancarai terkait data dan informasi yang saya butuhkan dalam penyusunan laporan magang. Tidak hanya itu, mereka juga memberikan penjelasan tambahan agar saya memahami kondisi dan proses kerja di PLN Sleman secara lebih menyeluruh, sehingga penelitian yang saya lakukan menjadi lebih lengkap dan akurat.

Dukungan yang diberikan oleh para pegawai PLN Sleman tidak hanya berupa bimbingan kerja dan wawancara, tetapi juga memberikan motivasi dan nasihat yang bermanfaat bagi saya untuk menghadapi dunia kerja ke depannya. Banyak pengalaman dan pelajaran hidup yang saya dapatkan dari interaksi sehari-hari bersama mereka selama kurang lebih empat bulan menjalani magang ini. Dengan adanya bimbingan, kepercayaan, dukungan, serta suasana kerja yang nyaman dan menyenangkan dari para pegawai PLN Sleman, pelaksanaan magang ini dapat berjalan lancar dan memberikan banyak pengalaman berharga bagi saya. Semua hal tersebut membuat saya lebih siap untuk menghadapi dunia kerja setelah lulus kuliah nanti, karena saya telah mendapatkan bekal pengetahuan dan keterampilan secara langsung selama melaksanakan magang di PLN Sleman.

4.10 Faktor Penghambat Pelaksanaan Magang

Selama melaksanakan kegiatan magang di Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman, saya juga menemui beberapa faktor yang menjadi penghambat dalam pelaksanaan magang. Salah satu kendala yang saya rasakan adalah terbatasnya waktu untuk menyesuaikan diri dengan sistem kerja di lingkungan PLN. Pada awal magang, saya memerlukan waktu untuk memahami alur pekerjaan dan penggunaan aplikasi internal PLN seperti CRM dan sistem pengarsipan digital. Hal ini membuat beberapa pekerjaan di awal terasa cukup lambat karena saya masih beradaptasi. Selain itu, terkadang terdapat kendala teknis seperti jaringan internet yang tidak stabil atau sistem aplikasi yang mengalami gangguan, sehingga proses input data atau pencetakan dokumen sempat tertunda. Hambatan lainnya adalah padatnya jadwal pegawai yang membuat saya perlu menunggu cukup lama ketika ingin meminta bimbingan atau konfirmasi terkait tugas tertentu. Namun, kendala-kendala tersebut tidak berlangsung lama karena saya berusaha menyesuaikan diri, belajar mandiri, dan tetap berkoordinasi dengan pegawai yang bertugas. Meskipun terdapat beberapa hambatan, hal tersebut justru menjadi pengalaman berharga bagi saya dalam belajar menghadapi situasi kerja yang sebenarnya dan melatih kemampuan untuk menyelesaikan masalah secara mandiri.

4.11 Hasil Penelitian

4.12 Perspektif Keuangan

Analisis rasio keuangan digunakan sebagai alat untuk menilai kondisi kinerja finansial perusahaan, sehingga dapat terlihat aspek kekuatan, kelemahan, serta peluang yang bisa dimanfaatkan dalam menghadapi berbagai permasalahan. Informasi yang diperoleh dari analisis ini juga menjadi dasar penting bagi berbagai pihak dalam pengambilan keputusan, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan dan pemanfaatan sumber daya secara efektif serta efisien untuk masa mendatang. Lebih lanjut, analisis perspektif keuangan memiliki tujuan mengevaluasi kinerja finansial PLN ULP Sleman melalui pendekatan Balanced Scorecard dengan menekankan pada pengukuran rasio ekonomis, efisiensi, dan efektivitas. Hasil pengukuran tersebut membantu manajemen memahami sejauh mana sumber daya telah digunakan secara optimal, memastikan tujuan keuangan dapat tercapai, serta memberikan landasan yang kuat dalam merumuskan strategi di masa depan.

Berdasarkan data *Laporan Realisasi Cash Card* bulan April–Juli 2025, diketahui bahwa alokasi dana setiap bulan adalah Rp10.000.000 yang digunakan untuk kebutuhan operasional, seperti rapat, pembelian ATK, pembayaran PDAM dan sampah, serta pembelian BBM.

A. Rasio Ekonomis

Rasio ekonomis berkaitan dengan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai target keuangan dengan biaya yang terkendali. Dari hasil wawancara, kinerja keuangan ULP Sleman secara umum menunjukkan tren yang positif. Hal ini terlihat dari pencapaian target pendapatan yang konsisten, didukung dengan pengelolaan piutang yang semakin tertib. Upaya pengurangan losses (kehilangan energi) serta optimalisasi revenue assurance juga memperkuat kondisi ekonomis perusahaan. Dengan langkah-langkah tersebut, penggunaan biaya dapat ditekan, sementara hasil yang diperoleh tetap maksimal.

Tabel 7 Rasio Ekonomis

Nilai (%)	Skala	Kategori
>100%	1	Tidak Ekonomis
100%	2	Ekonomis Berimbang
<100%	3	Ekonomis

Tabel 8 Hasil Perhitungan Rasio Ekonomis

Bulan 2025	Anggaran Belanja (Rp)	Realisasi Belanja (Rp)	Hasil (%)	Keterangan	Skala
April	10.000.000	10.000.000	100%	Ekonomis Berimbang	2
Mei	10.000.000	10.000.000	100%	Ekonomis Berimbang	2
Juni	10.000.000	10.000.000	100%	Ekonomis Berimbang	2
Juli	10.000.000	10.000.000	100%	Ekonomis Berimbang	2

Sumber: Lampiran 1

Analisis:

Selama April hingga Juli 2025, seluruh bulan menunjukkan nilai rasio 100% yang berarti *ekonomis berimbang*. Hal ini disebabkan realisasi belanja tepat sesuai dengan anggaran yang telah dialokasikan, mencerminkan perencanaan keuangan yang disiplin. Tidak ada kelebihan maupun penghematan anggaran, menunjukkan bahwa dana operasional digunakan sesuai rencana tanpa pemborosan maupun penundaan pengeluaran.

B. Rasio Efisiensi

Efisiensi keuangan diukur dari kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya operasional dibandingkan dengan hasil pendapatan yang dicapai sehingga menghasilkan jumlah sebesar Rp 175.579.960.838 dalam rentang waktu 4 bulan. ULP Sleman telah mengambil sejumlah langkah strategis seperti digitalisasi proses layanan dan pembayaran, pemeliharaan tepat guna untuk mengurangi gangguan, serta pemantauan ketat terhadap piutang. Digitalisasi terbukti mampu menekan biaya layanan manual dan mempercepat transaksi pelanggan, sehingga operasional menjadi lebih hemat dan produktif. Selain itu, peningkatan kualitas layanan turut mendorong loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya membuat aliran pendapatan lebih stabil.

Tabel 9 Rangkuman Data Penjualan PLN ULP Sleman

No	Uraian	April 2025	Mei 2025	Juni 2025	Juli 2025
1	Pemakaian KWH	44.344.053.248	47.913.267.047	47.280.886.554	47.961.871.599
2	Pendapatan PLN Sleman	55.365.721.245	60.055.316.700	59.370.648.734	60.158.214.789

Sumber: Lampiran 2

Tabel 10 Rasio Efisiensi

Kriteria Nilai Efisiensi (%)	Skala	Kategori
>100%	1	Tidak Efisien
90%- 100%	2	Kurang Efisien
80%- 90%	3	Cukup Efisien
60%- 80%	4	Efisien
<60%	5	Sangat Efisien

Berdasarkan data keuangan PLN ULP Sleman di dapatkan nilai rasio efisiensi sebagai berikut (Mahmudi, 2019):

$$\text{Rasio Efisiensi} = (\text{Pendapatan PLN Sleman} / \text{Pemakaian KWH} \times 100\%)$$

Tabel 11 Hasil Perhitungan Rasio Efisiensi

Bulan	Pendapatan ULP PLN Sleman	Pemakaian KWH	Hasil	Ket.	Skala
April	55.365.721.245	44.344.053.248	124%	Efektif	1
Mei	60.055.316.700	47.913.267.047	125%	Efektif	1
Juni	59.370.648.734	47.280.886.554	125%	Efektif	1
Juli	60.158.214.789	47.961.871.599	125%	Efektif	1

C. Rasio Efektivitas

Efektivitas dalam perspektif keuangan mengukur sejauh mana tujuan keuangan tercapai sesuai dengan rencana. ULP Sleman menerapkan strategi jangka pendek dan panjang untuk menjaga efektivitas kinerja. Dalam jangka pendek, fokus diarahkan pada peningkatan penagihan, pengendalian tunggakan pelanggan besar, serta inovasi layanan berbasis digital. Sementara untuk jangka panjang, pengembangan smart grid, energi terbarukan, dan kolaborasi strategis menjadi arah kebijakan. Promosi layanan tambah daya serta penawaran produk beyond kWh seperti home charging dan solar panel juga memperlihatkan upaya diversifikasi sumber pendapatan. Dengan demikian, efektivitas kinerja keuangan tidak hanya tercermin dari pencapaian target saat ini, tetapi juga dari kesiapan menghadapi kebutuhan energi di masa depan.

Tabel 12 Rasio Efektivitas

Kriteria Nilai Efisiensi (%)	Skala	Kategori
>100%	1	Tidak Efisien
90%- 100%	2	Kurang Efisien
80%- 90%	3	Cukup Efisien
60%- 80%	4	Efisien
<60%	5	Sangat Efisien

Berdasarkan data keuangan PLN ULP Sleman di dapatkan nilai rasio efektivitas sebagai berikut (Mahmudi, 2019):

$$\text{Rasio Efektivitas} = (\text{Realisasi Penjualan} / \text{Target Penjualan} \times 100\%)$$

Tabel 13 Hasil Perhitungan Rasio Efektivitas

Bulan	Target Penjualan Tenaga Listrik (Gwh)	Realisasi Penjualan Tenaga Listrik (Gwh)	Pencapaian Penjualan Tenaga Listrik	Rasio Efektivitas (%)	Ket.	Skala
April	200,80 GWh	354,76 GWh	110,00%	176,73%	Efektif	1
Mei	254,57 Gwh	394.76 Gwh	110,00%	155.10%	Efektif	1
Juni	306,56 Gwh	394,76 Gwh	110,00%	128,70%	Efektif	1
Juli	359,54 Gwh	394,76 Gwh	109,80%	109,95%	Efektif	1

Dari tabel 13 di atas terlihat bahwa nilai rasio efektivitas PLN ULP Sleman selama empat bulan terakhir berada di atas 100%, yang artinya penjualan tenaga listrik berhasil melampaui target yang telah ditentukan setiap bulan. Pada bulan April, rasio efektivitas mencapai 176,73%, menunjukkan bahwa realisasi penjualan hampir dua kali lipat dari target. Meskipun pada bulan-bulan berikutnya rasio menurun, nilai efektivitas tetap di atas 100%, yaitu 155,10% di Mei, 128,70% di Juni, dan 109,95% di Juli. Secara umum, capaian tersebut menunjukkan bahwa kinerja keuangan PLN ULP Sleman sangat efektif dalam menjalankan target penjualan tenaga listrik. Hal ini menandakan bahwa strategi

operasional dan pelayanan yang diterapkan sudah berjalan dengan baik. Faktor yang mendukung hasil ini antara lain peningkatan permintaan listrik dari pelanggan, promosi program tambah daya, serta optimalisasi layanan berbasis digital melalui PLN Mobile. Dengan demikian, bisa disimpulkan bahwa dari sisi efektivitas keuangan, PLN ULP Sleman telah berhasil menjaga realisasi pendapatan agar tetap melebihi target yang telah ditetapkan setiap bulannya.

4.13 Perspektif Pelanggan

Pada perspektif ini, terdapat dua aspek utama yang dianalisis, yaitu tingkat kepuasan pelanggan dan tingkat keluhan pelanggan.

1. Tingkat Kepuasan Pelanggan

Pandangan pelanggan merupakan elemen krusial dalam memelihara dan meningkatkan performa Perusahaan Listrik Negara (PLN) Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman. Penilaian ini digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana pelanggan merasa puas terhadap layanan yang diberikan, karena kepuasan menjadi indikator utama keberhasilan perusahaan dalam melayani masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan petugas di bagian pelayanan pelanggan, kepuasan pelanggan selalu menjadi fokus utama dalam setiap upaya peningkatan mutu layanan di PLN ULP Sleman.

Untuk menciptakan pelayanan yang lebih efektif dan memberikan pengalaman yang baik bagi pelanggan, PLN ULP Sleman melakukan berbagai inovasi berbasis teknologi digital. Salah satunya adalah penerapan aplikasi PLN Mobile dan layanan Call Center, yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pengaduan, permohonan tambah daya, atau pemasangan baru tanpa harus datang langsung ke kantor. Inovasi ini terbukti membantu pelanggan menghemat waktu dan biaya, serta meningkatkan efisiensi pelayanan.

Seperti yang diungkapkan oleh salah satu staf:

“Jika sebelumnya pelanggan harus datang secara langsung ke kantor, sekarang mereka bisa melalui aplikasi atau call center. Dulu datang langsung bisa memakan waktu 1–2 jam, sementara menggunakan ponsel cukup 30 menit. Dalam hal biaya juga lebih efisien karena pelanggan tidak perlu mengeluarkan uang untuk bahan bakar, hanya perlu menggunakan kuota internet.”

(Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan, 2025)

Selain itu, PLN ULP Sleman juga fokus pada peningkatan keandalan jaringan dan kualitas pasokan listrik. Walaupun pelanggan listrik tidak memiliki alternatif penyedia lain selain PLN, perusahaan tetap berkomitmen menjaga kepuasan pelanggan dengan cara meminimalkan gangguan serta memastikan pelayanan berjalan lancar dan cepat.

Salah satu staf menyampaikan:

“Pelanggan listrik tidak memiliki opsi lain selain PLN. Jadi, kami berusaha sebaik mungkin menjaga kualitas jaringan agar pelanggan puas dan tidak sering mengalami pemadaman.” (Andaru, 2025)

Secara keseluruhan, tingkat kepuasan pelanggan terhadap PLN ULP Sleman tergolong tinggi. Pemanfaatan teknologi digital, efisiensi pelayanan, dan keandalan jaringan menjadi faktor utama yang berkontribusi positif terhadap peningkatan kepuasan pelanggan.

2. Tingkat Keluhan Pelanggan

Meskipun tingkat kepuasan pelanggan tergolong baik, masih terdapat beberapa keluhan yang cukup sering diterima oleh PLN ULP Sleman. Berdasarkan hasil wawancara, keluhan yang paling umum disampaikan pelanggan berkaitan dengan pemadaman listrik, baik yang dijadwalkan maupun akibat gangguan teknis di lapangan.

Selain itu, kendala pada proses pemasangan baru dan penambahan daya juga menjadi sumber ketidakpuasan. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan material dan faktor teknis lainnya yang terkadang menghambat penyelesaian permohonan pelanggan tepat waktu. Situasi ini tidak selalu dapat disampaikan secara terbuka kepada pelanggan karena alasan kebijakan pelayanan perusahaan.

Salah seorang staf menyampaikan:

“Keluhan yang paling umum adalah seputar pemadaman. Selain itu, saat ini pemasangan baru dan penambahan daya juga menghadapi kendala karena material yang terbatas. Namun, kami sebagai pegawai tidak diperbolehkan memberi tahu kesulitan itu langsung kepada pelanggan.” (Andaru, 2025)

PLN ULP Sleman menyadari bahwa belum semua pelanggan dapat sepenuhnya puas karena adanya faktor eksternal di luar kendali perusahaan, seperti gangguan akibat cuaca, insiden di lapangan, maupun antrean layanan baru. Meski demikian, perusahaan terus berupaya

memberikan pelayanan terbaik sesuai dengan prosedur dan situasi yang ada.

Secara keseluruhan, tingkat keluhan pelanggan masih perlu mendapat perhatian. Tantangan utama yang perlu diatasi meliputi peningkatan ketepatan waktu pemasangan baru, ketersediaan material, dan upaya lebih lanjut untuk meminimalkan gangguan listrik. Dengan perbaikan berkelanjutan, PLN ULP Sleman diharapkan dapat menekan jumlah keluhan dan mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang lebih optimal.

4.14 Perspektif Bisnis Internal

Tujuan perspektif bisnis internal adalah mengukur efektivitas operasional dan inovasi proses untuk menjamin pasokan listrik yang andal serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Perspektif ini berfokus pada bagaimana perusahaan mengelola proses internalnya agar mampu menciptakan nilai bagi pelanggan dan mendukung pencapaian tujuan strategis organisasi. Dalam konteks PLN ULP Sleman, perspektif ini menilai sejauh mana proses kerja, sistem informasi, efisiensi biaya, dan inovasi teknologi dapat berjalan secara optimal untuk mendukung pelayanan listrik yang cepat, tepat, dan berkualitas. Selain itu, perspektif bisnis internal juga mencakup kemampuan perusahaan dalam menjaga koordinasi antarbagian, meningkatkan produktivitas pegawai, serta meminimalkan hambatan operasional melalui penerapan sistem yang terintegrasi dan berbasis digital.

Dalam rangka meningkatkan kualitas proses bisnis internal, PLN Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman berupaya melakukan penyederhanaan alur kerja dan memperkuat integrasi antar sistem informasi. Proses kerja yang terlalu panjang atau rumit menjadi salah satu hambatan utama dalam efektivitas pelayanan. Dengan merapikan alur kerja serta menghubungkan data dari berbagai bagian melalui sistem digital, produktivitas pegawai meningkat dan potensi kesalahan pun dapat ditekan.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“Yang perlu diperbaiki adalah penyederhanaan alur kerja dan peningkatan integrasi antar sistem informasi. Dengan proses yang lebih ringkas dan data yang terintegrasi, produktivitas meningkat dan risiko kesalahan dapat ditekan.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Dalam hal efisiensi operasional, PLN ULP Sleman telah melakukan berbagai langkah digitalisasi. Penggunaan aplikasi PLN Mobile, otomatisasi layanan, serta pemantauan berbasis data adalah beberapa contoh langkah nyata untuk meningkatkan kecepatan dan ketepatan pelayanan kepada pelanggan. Di lapangan, efisiensi juga didorong melalui pemanfaatan aplikasi kerja yang mempermudah koordinasi, mempercepat respons terhadap gangguan, serta meningkatkan kerja sama antar bagian.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“PLN meningkatkan efisiensi dengan digitalisasi layanan seperti PLN Mobile, otomatisasi proses, dan monitoring berbasis data. Di ULP Sleman, efisiensi juga ditingkatkan melalui pemanfaatan aplikasi kerja, percepatan proses respon gangguan, serta peningkatan kolaborasi lintas fungsi.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Melihat ke depan, PLN ULP Sleman juga telah menyusun rencana pengembangan proses internal untuk lima tahun mendatang. Beberapa hal yang menjadi fokus utama adalah pembangunan sistem manajemen data pelanggan berbasis kecerdasan buatan (AI), penguatan digitalisasi operasional langsung di lapangan, serta penerapan sistem evaluasi kinerja yang dapat diakses secara real-time. Hal ini diharapkan dapat mempercepat proses pengambilan keputusan dan meningkatkan ketepatan tindakan yang dilakukan.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“Ke depan, proses internal yang perlu dikembangkan adalah sistem manajemen data pelanggan berbasis AI, peningkatan digitalisasi operasional lapangan, dan penguatan sistem evaluasi kinerja berbasis real-time untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Untuk mendukung pelayanan yang semakin baik, PLN ULP Sleman juga terus berinovasi. Beberapa ide yang tengah dikembangkan antara lain adalah layanan prediktif yang berbasis analisis data pelanggan, penggunaan chatbot sebagai layanan 24 jam, serta peningkatan tampilan dan fungsi aplikasi PLN Mobile agar semakin mudah digunakan masyarakat.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“Salah satu inovasi yang dapat diterapkan adalah pengembangan layanan prediktif berbasis data pelanggan, penggunaan chatbot untuk layanan 24 jam, serta optimalisasi PLN Mobile agar semakin user-friendly dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Motivasi pegawai juga menjadi bagian penting dalam menjaga kinerja proses internal perusahaan. Pegawai PLN ULP Sleman merasa termotivasi karena adanya rasa tanggung jawab dalam melayani masyarakat, dukungan dari manajemen, serta peluang untuk mengembangkan diri. Selain itu, budaya kerja yang kolaboratif dan penghargaan atas kinerja juga menjadi dorongan tersendiri dalam menjalankan tugas sehari-hari.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“Karyawan termotivasi oleh rasa tanggung jawab untuk melayani masyarakat, dukungan dari manajemen, serta adanya kesempatan untuk belajar dan berkembang. Budaya kerja yang kolaboratif dan penghargaan atas kinerja juga menjadi faktor penting dalam menjaga semangat kerja.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Terkait efisiensi biaya dalam operasional, PLN ULP Sleman telah melakukan berbagai upaya penghematan. Contohnya adalah digitalisasi administrasi, pengurangan penggunaan kertas, pengaturan jadwal kerja yang lebih optimal, serta pengawasan anggaran secara ketat agar tidak terjadi pemborosan.

Seperti dijelaskan oleh salah satu staf:

“Ya, PLN telah menerapkan berbagai langkah efisiensi, seperti digitalisasi administrasi, pengurangan penggunaan kertas, optimalisasi jadwal kerja tim, dan pengawasan anggaran yang ketat.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025)

Secara keseluruhan, kinerja proses bisnis internal di PLN ULP Sleman menunjukkan arah perkembangan yang cukup baik. Perusahaan telah membuktikan komitmennya dalam memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat melalui berbagai langkah nyata, seperti pemanfaatan teknologi digital, efisiensi kerja, serta penerapan sistem kerja yang lebih terstruktur dan terintegrasi. Berbagai inovasi terus dikembangkan agar pelayanan semakin cepat, akurat, dan mudah diakses oleh pelanggan.

Meskipun demikian, masih terdapat tantangan yang perlu diperhatikan, seperti kompleksitas sistem digital yang digunakan dan keterbatasan sumber daya manusia maupun teknis di lapangan. Proses kerja yang semakin digital juga menuntut pegawai untuk terus belajar dan beradaptasi agar tidak tertinggal. Selain itu, beberapa bagian sistem perlu disempurnakan agar tidak menimbulkan hambatan baru dalam proses pelayanan. Oleh karena itu, perlu adanya pelatihan berkala, evaluasi sistem yang berkelanjutan, serta penambahan dukungan teknis untuk memastikan bahwa setiap kebijakan dan inovasi yang diterapkan benar-benar efektif.

Dengan terus memperhatikan aspek efisiensi, kolaborasi antar bagian, serta kesiapan sumber daya dalam menghadapi perubahan, PLN ULP Sleman diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas proses internalnya. Dengan demikian, tujuan perusahaan untuk memberikan layanan listrik yang andal, cepat, dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat bisa tercapai dengan lebih optimal di masa yang akan datang.

4.15 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Dalam perspektif ini, fokus utama terletak pada pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan kemampuan teknologi yang dimiliki oleh PLN. Perspektif ini menilai sejauh mana perusahaan mampu meningkatkan kompetensi pegawai, menumbuhkan budaya belajar, serta beradaptasi dengan perubahan teknologi yang semakin pesat. Dengan kata lain, keberhasilan PLN tidak hanya diukur dari hasil kinerja semata, tetapi juga dari kemampuan organisasi dalam menciptakan lingkungan kerja yang mendorong inovasi dan pembelajaran berkelanjutan.

Dalam menjalankan tugasnya, kinerja dan kemampuan sumber daya manusia (SDM) di Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman dinilai cukup baik. Setiap pegawai sudah memiliki tanggung jawab masing-masing dan bekerja sesuai dengan prosedur yang berlaku. Selain itu, para pegawai juga mampu mengikuti perubahan, baik dari sisi sistem maupun kebutuhan pelayanan yang makin berkembang. Hal ini menunjukkan bahwa SDM di ULP Sleman sudah memiliki tingkat profesionalisme yang tinggi dan terus berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat.

Menurut penjelasan salah satu staf ULP Sleman:

“Pegawai di sini sudah menjalankan tugasnya dengan baik sesuai SOP. Mereka juga bisa mengikuti perkembangan sistem dan kebutuhan pelayanan yang makin dinamis.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025).

Salah satu keunggulan utama SDM PLN dibandingkan perusahaan lain adalah kombinasi antara keterampilan teknis dan semangat pelayanan publik. Di samping itu, PLN juga menanamkan nilai-nilai budaya kerja yang dikenal dengan singkatan AKHLAK, yaitu: Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif. Nilai-nilai ini diterapkan dalam keseharian kerja pegawai, sehingga membentuk karakter kerja yang kuat dan profesional.

Menurut penjelasan salah satu staf ULP Sleman:

“Kami memiliki nilai AKHLAK sebagai dasar bekerja, dan PLN terus memberikan pelatihan serta pembinaan agar pegawai bisa terus berkembang.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025).

PLN juga menyediakan berbagai pelatihan yang dilakukan secara berkala. Pelatihan ini mencakup keterampilan teknis, pelayanan pelanggan, dan pengembangan soft skill seperti kepemimpinan. Di ULP Sleman sendiri, budaya belajar antarpegawai terus digalakkan agar semua bisa tumbuh bersama dan siap menghadapi tantangan baru. Pelatihan tersebut tidak hanya dilakukan secara tatap muka, tetapi juga memanfaatkan media digital untuk mendukung pembelajaran jarak jauh.

Menurut penjelasan salah satu staf ULP Sleman:

“Kami rutin mengikuti pelatihan, baik tentang hal teknis maupun non-teknis. Di sini juga budaya saling berbagi pengetahuan antar pegawai sangat ditekankan.”

Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025).

Meski begitu, tidak bisa dipungkiri bahwa masih ada tantangan yang harus dihadapi, terutama dalam hal adaptasi terhadap teknologi baru. Beberapa pegawai masih perlu waktu lebih lama untuk menyesuaikan diri dengan sistem kerja yang semakin digital. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan mendorong literasi teknologi serta membangun budaya kerja yang terbuka terhadap perubahan.

Menurut penjelasan salah satu staf ULP Sleman:

“Memang masih ada pegawai yang kesulitan menyesuaikan dengan sistem baru. Maka dari itu, kami terus didorong untuk belajar teknologi dan terbuka terhadap perubahan.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025).

Guna menghindari risiko dalam pelayanan, PLN ULP Sleman melakukan evaluasi dan perbaikan secara berkala. Koordinasi antarpegawai dan antarunit juga dijaga agar setiap potensi masalah bisa diketahui lebih awal dan segera ditangani. Sistem kerja yang sudah terstandar turut membantu dalam menjaga kualitas pelayanan.

Menurut penjelasan salah satu staf ULP Sleman:

“Kami selalu melakukan monitoring dan evaluasi agar pelayanan tidak sampai gagal. Kalau ada masalah kecil, langsung ditangani bersama.” Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan (2025).

Secara keseluruhan, dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, PLN ULP Sleman menunjukkan keseriusan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimilikinya. Berbagai upaya telah dilakukan untuk mendukung perkembangan pegawai, mulai dari pelatihan rutin, pembinaan karakter melalui nilai-nilai AKHLAK, hingga penciptaan lingkungan kerja yang mendukung semangat belajar dan kolaborasi. Budaya kerja yang adaptif juga menjadi salah satu kekuatan utama yang membuat pegawai PLN mampu bertahan dan berkembang di tengah perubahan yang cepat, khususnya dalam hal teknologi dan digitalisasi sistem.

Tantangan memang masih ada, terutama dalam hal penyesuaian terhadap sistem kerja baru yang berbasis teknologi. Namun, tantangan tersebut tidak menjadi penghalang yang besar, karena perusahaan secara aktif mencari solusi dengan memberikan pelatihan digital dan mendorong setiap pegawai untuk terus belajar serta terbuka terhadap perubahan. Dengan adanya dorongan

dari manajemen dan semangat belajar dari para pegawai, hambatan yang ada bisa dilalui bersama.

Pendekatan yang dilakukan PLN ULP Sleman tidak hanya menekankan pada hasil kerja, tetapi juga pada proses pembelajaran yang terus menerus. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya fokus pada pelayanan kepada pelanggan, tetapi juga memperhatikan pengembangan potensi dan kemampuan pegawainya secara menyeluruh. Dengan fondasi yang kuat dalam pengelolaan SDM, diharapkan ke depannya PLN ULP Sleman mampu mencetak tenaga kerja yang semakin kompeten, profesional, dan mampu menghadapi berbagai tantangan pelayanan di masa yang akan datang, baik secara teknis maupun non-teknis. Kesiapan ini menjadi modal penting bagi perusahaan untuk terus berkembang dan memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat.

Tabel 14 Hasil Kuesioner Sub Variabel Pertumbuhan

No	Indikator Pernyataan	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Keterangan Utama
1	Pelatihan mendukung peningkatan kemampuan kerja	0%	0%	6,3%	87,5%	Mayoritas pegawai merasa pelatihan sangat bermanfaat
2	Kesempatan mengembangkan keterampilan baru	0%	0%	50%	50%	Kesempatan belajar merata antara cukup setuju dan setuju
3	Peluang karier bagi pegawai berprestasi	0%	6,3%	50%	43,8%	Peluang karier dinilai cukup terbuka
4	Dukungan atasan untuk belajar dan berkembang	0%	0%	43,8%	56,3%	Dukungan atasan dinilai positif
5	Lingkungan kerja mendorong produktivitas	0%	6,3%	37,5%	56,3%	Lingkungan kerja cukup memotivasi
6	Ide/saran dihargai oleh rekan dan atasan	0%	6,3%	31,3%	62,5%	Budaya apresiasi ide sudah berjalan baik

7	Akses informasi jelas untuk menunjang pekerjaan	0%	6,3%	62,5%	31,3%	Akses informasi cukup baik, perlu optimalisasi
8	Kepercayaan diri meningkat setelah bimbingan	0%	6,3%	25%	68,8%	Bimbingan berpengaruh positif pada kepercayaan diri
9	Pekerjaan memberi pengalaman berharga	0%	0%	62,5%	37,5%	Semua responden menilai pekerjaannya bermanfaat
10	Perusahaan terbuka terhadap ide/perubahan	0%	0%	50%	50%	Budaya adaptif cukup kuat
11	Tempat kerja mendorong belajar & berkembang	0%	0%	0%	100%	Semua responden setuju penuh
12	Belajar dari keberhasilan & kegagalan unit lain	0%	0%	68,8%	31,3%	Pembelajaran lintas unit berjalan baik
13	Didorong mencoba cara baru dalam pekerjaan	0%	0%	43,8%	56,3%	Inovasi kerja cukup difasilitasi
14	Pembelajaran bagian dari strategi kerja	0%	0%	50%	50%	Strategi kerja berbasis pembelajaran diterapkan
15	Semangat belajar individu & tim	0%	0%	37,5%	62,5%	Motivasi belajar kolektif tinggi

Tabel 15 Hasil Kuesioner Sub Variabel Pembelajaran

No	Indikator Pernyataan	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Keterangan Utama
16	Sistem mendukung peningkatan kemampuan	0%	0%	56,3%	50%	Sistem sudah mendukung pembelajaran

17	Atasan memfasilitasi pembelajaran	0%	0%	43,8%	56,3%	Peran atasan dalam pembelajaran cukup aktif
18	Komunikasi terbuka & mendukung pertukaran pengetahuan	0%	0%	68,8%	31,3%	Pertukaran pengetahuan berjalan baik
19	Ide baru dihargai & diberi kesempatan diuji	0%	0%	31,3%	68,8%	Budaya inovasi cukup kuat
20	Struktur organisasi mempermudah akses belajar	0%	0%	37,5%	62,5%	Struktur organisasi mendukung pembelajaran

A. Retensi Karyawan

Retensi karyawan adalah usaha perusahaan untuk mempertahankan pegawai yang memiliki kemampuan baik, produktif, dan setia pada perusahaan. Di PLN ULP Sleman, retensi pegawai tergolong tinggi. Hal ini terlihat dari jaranganya pegawai mengundurkan diri, dan jika ada yang keluar, biasanya karena memasuki masa pensiun, bukan karena masalah kenyamanan kerja.

Berdasarkan hasil kuesioner, sebagian besar pegawai merasa mendapat dukungan yang cukup untuk mengembangkan diri. Sebanyak **87,5% pegawai setuju** bahwa PLN Sleman menyediakan pelatihan yang membantu meningkatkan keterampilan kerja, dan **100% pegawai setuju** bahwa lingkungan kerja di sini mendorong mereka untuk terus belajar. Suasana kerja juga dinilai positif, terlihat dari **93,8% pegawai yang merasa ide atau saran mereka dihargai**, serta **81,3% pegawai yang merasa lebih percaya diri** setelah mendapatkan arahan dari rekan kerja atau atasan.

PLN ULP Sleman rutin mengadakan pelatihan, baik di bidang teknis maupun non-teknis, dan juga memanfaatkan pembelajaran digital untuk mengikuti perkembangan teknologi. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan pegawai, tetapi juga menjadi bentuk apresiasi dan investasi jangka panjang perusahaan. Lingkungan kerja yang diciptakan mendorong kebersamaan, kerja sama, dan keterbukaan terhadap perubahan.

Seperti yang disampaikan salah satu pegawai:

“Kami berusaha menciptakan suasana kerja yang nyaman dan saling mendukung. Kalau ada rekan yang ingin pindah atau berhenti, biasanya kami ajak berdiskusi dulu, kecuali kalau memang sudah waktunya pensiun.”
(Andaru, Team Leader Divisi Pelayanan Pelanggan, 2025)

Dengan tingkat kepuasan dan loyalitas yang tinggi, PLN ULP Sleman memiliki sumber daya manusia yang stabil untuk menjaga kualitas layanan. Retensi karyawan yang baik memastikan keterampilan, pengalaman, dan budaya kerja yang sudah ada tetap terjaga, sehingga perusahaan siap bersaing dan beradaptasi dengan perkembangan industri kelistrikan yang terus berubah.

B. Kepuasan Karyawan

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarkan kepada 16 responden, diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 16 Data Kuesioner terkait Rasio Kepuasan Karyawan

No	Variabel	Min.	Mak.	Mean	Std. Deviation
1	Pertumbuhan	2	4	3,53	0,62
2	Pembelajaran	3	4	3,69	0,47

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa:

1. **Variabel Pertumbuhan** memperoleh nilai minimum sebesar 2 dan maksimum sebesar 4, dengan nilai rata-rata (mean) 3,53. Nilai ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden **setuju** terhadap pernyataan yang berkaitan dengan pertumbuhan karyawan. Artinya, para pegawai merasa perusahaan telah memberikan ruang untuk berkembang, baik melalui promosi jabatan, penambahan tanggung jawab, maupun peningkatan kemampuan individu. Standar deviasi sebesar 0,62 menunjukkan bahwa jawaban responden bervariasi, namun perbedaannya tidak terlalu besar.

2. **Variabel Pembelajaran** memperoleh nilai minimum sebesar 3 dan maksimum sebesar 4, dengan nilai rata-rata 3,69. Hal ini menandakan bahwa responden **sangat setuju** dengan pernyataan yang berhubungan dengan proses pembelajaran di tempat kerja. Artinya, karyawan menilai bahwa perusahaan telah memberikan pelatihan, bimbingan, dan kesempatan untuk mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan dalam pekerjaan. Standar deviasi sebesar 0,47 menunjukkan bahwa persepsi responden cenderung seragam.

Secara keseluruhan, hasil ini menggambarkan bahwa tingkat kepuasan karyawan PLN ULP Sleman dalam perspektif pembelajaran dan pertumbuhan tergolong tinggi. Pegawai merasa perusahaan telah mendukung peningkatan kemampuan, memberikan lingkungan kerja yang mendukung, serta membuka peluang pengembangan diri.

Kepuasan kerja yang tinggi ini berpotensi meningkatkan motivasi, loyalitas, dan kinerja pegawai. Namun demikian, perusahaan tetap perlu mempertahankan

bahkan meningkatkan program pelatihan, terutama yang berbasis teknologi, serta memperluas kesempatan pengembangan karier agar kinerja dan semangat kerja karyawan tetap optimal.

BAB V

5.1 KESIMPULAN

Penggunaan metode *Balanced Scorecard* dalam menilai kinerja memberikan gambaran yang menyeluruh dan seimbang antara aspek keuangan maupun non-keuangan. Berdasarkan hasil analisis dan data yang diperoleh selama kegiatan magang dan penelitian di PLN Unit Layanan Pelanggan (ULP) Sleman, dapat disimpulkan bahwa:

1. Perspektif Keuangan

Kinerja keuangan PLN ULP Sleman dapat dikatakan baik. Hal ini terlihat dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dana operasional secara efisien dan ekonomis. Melalui pengawasan biaya, pengendalian piutang, serta penerapan sistem digital dalam layanan pembayaran, PLN ULP Sleman mampu menekan pengeluaran tanpa mengurangi kualitas pelayanan. Selain itu, adanya strategi pengembangan layanan seperti *home charging* dan *solar panel* juga menunjukkan upaya diversifikasi pendapatan di masa depan.

2. Perspektif Pelanggan

Dari sisi pelanggan, kinerja PLN ULP Sleman tergolong sangat baik. Inovasi berbasis digital seperti aplikasi PLN Mobile, layanan *call center*, dan sistem pengaduan online membuat pelanggan lebih mudah dalam melakukan berbagai transaksi. Tingkat kepuasan pelanggan meningkat karena pelayanan yang cepat dan efisien, meskipun masih terdapat beberapa keluhan terkait keterlambatan pemasangan baru dan pemadaman listrik akibat faktor teknis.

3. Perspektif Bisnis Internal

Dari sisi proses bisnis internal, kinerja PLN ULP Sleman cukup baik dan terus berkembang. Penerapan sistem digital, penyederhanaan alur kerja, serta integrasi antar divisi berhasil meningkatkan produktivitas pegawai dan efisiensi operasional. Namun, masih diperlukan peningkatan pada koordinasi dan optimalisasi sistem agar tidak terjadi hambatan teknis dalam pelayanan.

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Dalam perspektif ini, PLN ULP Sleman menunjukkan komitmen tinggi terhadap pengembangan SDM. Pegawai mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi, dan perusahaan secara rutin memberikan pelatihan baik teknis maupun non-teknis. Nilai-nilai budaya kerja *AKHLAK* juga diterapkan secara nyata, membentuk karakter kerja yang profesional dan kolaboratif. Tingkat retensi pegawai yang tinggi menunjukkan kepuasan kerja dan loyalitas yang baik terhadap perusahaan.

5.2 IMPLIKASI

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan *Balanced Scorecard* membantu PLN ULP Sleman dalam menilai kinerja secara menyeluruh, tidak hanya dari aspek keuangan tetapi juga dari pelayanan, proses internal, dan pengembangan SDM. Implikasi dari penelitian ini antara lain:

1. Perusahaan dapat menggunakan hasil analisis ini sebagai bahan evaluasi dan perbaikan strategi kinerja di masa mendatang.
2. Peningkatan digitalisasi terbukti berpengaruh besar terhadap efisiensi dan kepuasan pelanggan, sehingga arah kebijakan ke depan perlu terus mendukung transformasi digital.
3. Penguatan kompetensi pegawai dan peningkatan budaya kerja kolaboratif menjadi faktor penting untuk menjaga keberlanjutan kinerja organisasi.

5.3 KETERBATASAN

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang memengaruhi hasil analisis, di antaranya:

1. Akses terhadap data keuangan bersifat terbatas karena bersifat rahasia perusahaan, sehingga analisis finansial dilakukan hanya berdasarkan laporan yang diizinkan.
2. Beberapa responden kurang aktif dalam memberikan jawaban pada wawancara dan kuesioner, sehingga beberapa data bersifat subjektif.
3. Waktu penelitian yang terbatas membuat observasi lapangan belum dapat dilakukan secara mendalam pada semua divisi di PLN ULP Sleman.

5.4 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan keterbatasan yang ada, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi PLN ULP Sleman, disarankan untuk terus memperluas penerapan sistem digital terintegrasi antar divisi agar proses bisnis lebih cepat dan akurat, serta memperkuat pelatihan literasi teknologi bagi pegawai.
2. Bagi pihak akademik atau peneliti selanjutnya, diharapkan dapat melakukan penelitian serupa dengan jangka waktu lebih panjang dan cakupan data yang lebih luas agar hasilnya lebih representatif.
3. Bagi mahasiswa magang, sebaiknya lebih aktif dalam menggali informasi dari berbagai sumber dan memperbanyak interaksi dengan pegawai agar memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses kerja di lingkungan PLN.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2005). *Management Control Systems*. New York: McGraw-Hill.
- Armstrong, M. (2006). *Performance Management: Key Strategies and Practical Guidelines*. London: Kogan Page.
- Bappeda DIY. (2022). *Data Kinerja Dinas Pariwisata*. From https://bappeda.jogjaprovo.go.id/dataku/data_dasar/index/603-data-kinerja-dinas-pariwisata
- Hamta, F. (2015). *Buku Bahan Ajar Metode Penelitian Akuntansi*. Sleman: Deepublish.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial Accounting*. South-Western: Cengage Learning.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71–79. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance>
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2001). *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Boston: Harvard Business School Press.
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2001). *Balanced Scorecard: Alat Manajemen Kontemporer untuk Pelipatganda Kinerja Keuangan Perusahaan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Neely, A. (2002). *Business Performance Measurement: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Niven, P. R. (2006). *Balanced Scorecard Step-by-Step: Maximizing Performance and Maintaining Results*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- PT PLN (Persero). (2024). *Profil Perusahaan dan Sejarah PLN*. From <https://www.pln.co.id>

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Rista, M. (2022). Analisis Kinerja Perusahaan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard. Universitas Islam Indonesia.

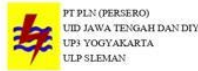
Mahmudi. (2019). *Manajemen Kinerja Sektor Publik* (Edisi 3). Yogyakarta: UPP STIM YKPN. ISBN 978-602-1286-79-1.

LAMPIRAN

Lampiran 1.

PT. PLN (PERSERO)				
ULP				
LAPORAN REALISASI CASH CARD				
BULAN APRIL 2025				
TGL	TRANSAKSI	JUMLAH (Rp)		
		KODE AKUN	JUMLAH	SISA LIMIT
9-Apr-25	Pengambilan CC BULAN April 2025			10.000.000
9-Apr-25	Pembelian Gula Teh	6107201100	Rp 594.700	9.405.300
9-Apr-25	Pembayaran Refill Toner	6107201400	Rp 1.360.000	8.045.300
10-Apr-25	Rapat Koordinasi dengan Citac	6107201100	Rp 360.650	7.684.650
14-Apr-25	Rapat dengan Billman	6107201100	Rp 185.900	7.498.750
14-Apr-25	Pembayaran PDAM Maret 2025	6107200800	Rp 80.500	7.418.250
14-Apr-25	Pembayaran Sampah Maret 2025	6107201600	Rp 75.219	7.343.031
15-Apr-25	Rapat dengan Haleyora	6107201100	Rp 489.000	6.854.031
24-Apr-25	Pembelian kertas hvs	6107201400	Rp 2.121.031	4.733.000
24-Apr-25	Pembelian ATK	6107201400	Rp 593.000	4.140.000
24-Apr-25	Pembelian snack tamu MULP	6107201100	Rp 90.000	4.050.000
29-Apr-25	Pembelian BBM H 8614 EA, H 1728 JP,H4677	6106201800	Rp 4.050.000	-
				-
	Total Pengeluaran		10.000.000	(10.000.000)
	Limit Cash Card tidak diambil			(10.000.000)
	Saldo Kas ditangan (Akhir)			
PT. PLN (PERSERO)				
ULP				
LAPORAN REALISASI CASH CARD				
BULAN MEI 2025				
TGL	TRANSAKSI	JUMLAH (Rp)		
		KODE AKUN	JUMLAH	SISA LIMIT
	Pengambilan CC BULAN Mei 2025			10.000.000
15-May-25	Pembelian Snack, The, dll	6107201100	Rp 686.684	9.313.316
15-May-25	Pembelian Pencetakan Kop Surat	6107201400	Rp 1.250.000	8.063.316
15-May-25	Refill Toner	6107201100	Rp 740.000	7.323.316
15-May-25	Pembelian kertas	6107201100	Rp 1.200.000	6.123.316
15-May-25	Pembayaran PDAM	6107200800	Rp 80.500	6.042.816
15-May-25	Pembayaran Sampah	6107201600	Rp 66.861	5.975.955
15-May-25	Pembelian Gula Kopi	6107201100	Rp 517.000	5.458.955
15-May-25	Rapat dengan Billman	6107201400	Rp 276.000	5.182.955
23-May-25	Pembelian ATK	6107201400	Rp 1.042.955	4.140.000
23-May-25	Pembelian snack tamu MULP	6107201100	Rp 90.000	4.050.000
26-May-25	Pembelian BBM H 8614 EA, H 1728 JP,H4677	6106201800	Rp 4.050.000	-
				-
	Total Pengeluaran		10.000.000	(10.000.000)
	Limit Cash Card tidak diambil			(10.000.000)
	Saldo Kas ditangan (Akhir)			
PT. PLN (PERSERO)				
ULP				
LAPORAN REALISASI CASH CARD				
BULAN JUNI 2025				
TGL	TRANSAKSI	JUMLAH (Rp)		
		KODE AKUN	JUMLAH	SISA LIMIT
	Pengambilan CC BULAN Juni 2025			10.000.000
5 Juni 2025	Rapat dg PT Semanggi	6107201100	Rp 448.000	9.552.000
5 Juni 2025	Rapat dengan Haleyora, Citac, Billman	6107201400	Rp 1.134.000	8.418.000
5 Juni 2025	Pembelian Lampu	6107201100	Rp 392.347	8.025.653
10 Juni 2025	Pembayaran PDAM	6107201100	Rp 80.500	7.945.153
10 Juni 2025	Pembelian air mineral	6107200800	Rp 345.000	7.600.153
13 Juni 2025	Pembayaran Sampah	6107201600	Rp 66.861	7.533.292
13 Juni 2025	Rapat dengan Citac	6107201100	Rp 360.000	7.173.292
18 Juni 2025	Pembelian Gula The dll	6107201400	Rp 490.337	6.682.955
19 Juni 2025	Pembelian ATK	6107201400	Rp 1.042.955	5.640.000
19 Juni 2025	Refill Toner	6107201100	Rp 1.590.000	4.050.000
24 Juni 2025	Pembelian BBM H 8614 EA, H 1728 JP,H4677	6106201800	Rp 4.050.000	-
				-
	Total Pengeluaran		10.000.000	(10.000.000)
	Limit Cash Card tidak diambil			(10.000.000)
	Saldo Kas ditangan (Akhir)			
PT. PLN (PERSERO)				
ULP				
LAPORAN REALISASI CASH CARD				
BULAN JULI 2025				
TGL	TRANSAKSI	JUMLAH (Rp)		
		KODE AKUN	JUMLAH	SISA LIMIT
	Pengambilan CC BULAN Juni 2025			10.000.000
15 Juli 2025	Pembelian Snack	6107201100	Rp 548.673	9.451.327
15 Juli 2025	Rapat dengan Haleyora, Billman, Citac, P2TL	6107201400	Rp 625.000	8.826.327
15 Juli 2025	Pembelian Air Mineral	6107201100	Rp 537.600	8.288.727
15 Juli 2025	Pembelian Gula Kopi	6107201100	Rp 388.000	7.900.727
15 Juli 2025	Pembelian Air Mineral	6107200800	Rp 555.000	7.345.727
15 Juli 2025	Pembayaran PDAM Juni 2025	6107201600	Rp 80.500	7.265.227
15 Juli 2025	Pembayaran Sampah Juni 2025	6107201100	Rp 91.935	7.173.292
15 Juli 2025	Pembelian stop kontak	6107201400	Rp 490.337	6.682.955
15 Juli 2025	Pembelian kertas	6107201400	Rp 1.042.955	5.640.000
16 Juli 2025	Refill toner	6107201100	Rp 1.590.000	4.050.000
25 Juli 2025	Pembelian BBM H 8614 EA, H 1728 JP,H4677	6106201800	Rp 4.050.000	-
				-
	Total Pengeluaran		10.000.000	(10.000.000)
	Limit Cash Card tidak diambil			(10.000.000)
	Saldo Kas ditangan (Akhir)			

Lampiran 2



LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL BULAN : April 2025

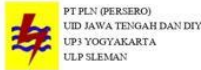
PEMBUKUAN : PLUS

STATUS : Closing

TARIF	PELANGGAN	DAYA (VA)	PEMAKAIAN KWH				RUPIAH PENJUALAN TENAGA LISTRIK				
			JUMLAH	LWP	WBP	KELEBIHAN KVARH	BIAYA BEBAN	KWH	KEL KVARH	TTLB + 15.29%	JUMLAH
1	2	3	4=5+6	5	6	7	8	9	10	11	12=8+9+10+11
S.1 / 450 VA I	497	223.650	27.291.5	13.229.5	0	0	1.453.500	2.696.258	0		8.683.883
II	0	0	0	5.581	0	0	0	1.478.965	0		0
III	0	0	0	8.481	0	0	0	3.053.160	0		0
S.1 / 900 VA I	905	814.500	76.734.18	32.860.18	0	0	7.108.500	11.985.885	0		33.874.055
II	0	0	0	16.538	0	0	0	4.878.710	0		0
III	0	0	0	27.336	0	0	0	9.840.960	0		0
S.1 / 1.300 VA	588	764.400	73.678.028	73.678.028	0	0	0	52.161.066	0		52.161.066
S.1 / 2.200 VA	550	1.210.000	122.833.316	122.833.316	0	0	0	93.363.685	0		93.363.685
S.1 / 3.500 VA s.d 30.000 KVA	1.207	12.717.000	1.252.916.913	1.252.916.913	0	0	12.600	1.127.541.028	0		1.127.553.628
S.2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	8	4.220.000	460.966	406.324	54.642	0	0	385.654.676	0		385.654.676
JUMLAH S	3.755	19.949.550	2.014.419.937	1.959.777.937	54.642	0	8.634.600	1.692.656.393	0		1.701.290.993
R.1 / 450 VA I	44.968	20.235.600	3.681.153.911	1.349.029.911	0	0	184.237.515	307.393.197	0		1.525.940.412
II	0	0	0	889.568	0	0	0	320.244.480	0		0
III	0	0	0	1.442.550	0	0	0	714.065.220	0		0
R.1 / 900 VA I	17.402	15.661.800	1.805.562.036	671.031.036	0	0	162.339.120	347.081.516	0		1.054.385.331
II	0	0	0	339.015	0	0	0	150.856.406	0		0
III	0	0	0	795.516	0	0	0	394.108.289	0		0
R.1M / 900 VA I	69.607	62.646.300	5.326.239.593	5.326.239.593	0	0	42.240	7.197.250.604	0		7.197.252.844
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.1 / 1.300 VA	41.755	54.281.500	3.987.698.619	3.987.698.619	0	0	32.115	5.757.675.870	0		5.757.707.985
R.1 / 2.200 VA	20.076	44.167.200	3.394.593.454	3.394.593.454	0	0	4.620	4.902.196.105	0		4.902.200.725
R.2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	10.821	45.982.700	4.244.441.442	4.244.441.442	0	0	0	7.211.118.938	0		7.211.118.938
R.3 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	2.062	22.822.300	2.071.224.329	2.071.224.329	0	0	0	3.507.082.009	0		3.507.082.009
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH R	206.691	265.797.400	24.510.913.384	24.510.913.384	0	0	346.656.610	30.809.072.634	0		31.155.728.244
B.1 / 450 VA I	364	163.800	15.901.41	8.220.41	0	0	2.300.768	3.146.755	0		8.673.543
II	0	0	0	7.681	0	0	0	3.226.020	0		0
B.1 / 900 VA I	1.473	1.325.700	161.956.398	131.862.398	0	0	13.741.568	72.113.553	0		99.821.845
II	0	0	0	30.094	0	0	0	13.986.724	0		0
B.1 / 1.300 VA	1.435	1.865.500	184.251.126	184.251.126	0	0	0	177.913.643	0		177.913.643
B.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.045	10.371.200	1.097.799.316	1.097.799.316	0	0	15.900	1.207.016.077	0		1.207.031.977
B.2 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	1.775	42.115.000	5.528.727.737	5.528.727.737	0	0	0	7.986.034.059	0		7.986.034.059
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
B.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	30	28.585.000	5.266.517	4.235.696	1.030.821	11.486	0	5.968.806.514	12.803.904		6.001.610.418
B.3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH B	8.122	84.428.200	12.255.152.987	11.224.331.987	1.030.821	11.486	16.058.236	15.452.223.345	12.803.904		15.481.085.485
I.1 / 450 VA I	2	900	51.8	51.8	0	0	0	25.155	0		25.155
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
I.1 / 900 VA I	6	5.400	489.5	412.5	0	0	56.700	209.242	0		297.127
II	0	0	0	77	0	0	0	31.185	0		0
I.1 / 1.300 VA	13	16.900	1.022.7	1.022.7	0	0	0	950.955	0		950.955
I.1 / 2.200 VA	11	24.200	1.772.6	1.772.6	0	0	0	1.700.682	0		1.700.682
I.1 / 3.500 s.d 14 KVA	28	245.400	21.226.6	21.226.6	0	0	0	23.603.622	0		23.603.622
I.2 / > 14 KVA s.d 200 KVA	57	4.450.100	490.465	425.026	65.439	18.226	0	508.533.984	19.264.882		527.798.866
I.3 / > 200 KVA	21	17.025.000	3.518.945	2.978.752	540.193	24.557	0	3.937.533.248	14.454.070		3.951.987.318
I.4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH I	138	21.787.900	4.033.873.2	3.428.341.2	605.632	42.783	56.700	4.472.588.073	33.718.952		4.506.303.725
P.1 / 450 VA	27	12.150	1.220.7	1.220.7	0	0	162.000	718.650	0		880.650
P.1 / 900 VA	57	51.300	7.212.8	7.212.8	0	0	797.040	4.501.156	0		5.298.196
P.1 / 1.300 VA	63	81.900	7.961.87	7.961.87	0	0	0	8.356.064	0		8.356.064
P.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	138	481.000	47.389.49	47.389.49	0	0	0	50.990.349	0		50.990.349
P.1 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	160	5.236.200	469.214.8	469.214.8	0	0	0	797.441.484	0		797.441.484
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
P.2 / > 200 KVA	8	3.210.000	211.299	186.065	25.234	2.127	0	316.843.597	3.239.166		320.082.763
P.3	1.081	3.709.706	770.776.54	770.776.54	0	0	0	1.309.956.364	0		1.309.956.364
JUMLAH P	1.534	12.782.256	1.515.075.2	1.489.841.2	25.234	2.127	959.040	2.488.807.664	3.239.166		2.493.005.870
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TR s.d 200 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TR s.d 200 KVA	17	157.400	14.518.54	14.518.54	0	0	0	28.246.928	0		28.246.928
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH	220.257	404.880.706	44.344.053.248	42.627.724.348	1.716.329	56.396	372.364.186	54.943.595.037	49.762.022		55.365.721.245

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"



LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : April 2025

PEMBUKUAN : PLUS

TARIF	RATA-RATA				JAM NYALA	JUMLAH S/D AKHIR BULAN #II							
	VA - PER PELANGGAN	KWH - PER PELANGGAN	RUPIAH PER KWH	PEMAKAIAN		BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN		TTLB	JUMLAH	RUPIAH PER - KWH		
				KWH			KEL. KVAR/H	KWH				KEL. KVAR/H	
1	13 = 3 - 2	14 = 4 - 2	15 = 12 - 4	16 = 4 - 3	17	18	19	20	21	22	23=19+ 22	24 = 23 - 17	
S 1 / 450 VA I	450	54.91		318	122	127.713.48	0	6.327.000	18.782.370	0		41.825.340	327
II	0	0		0	0	0	0	5.633.370	0	0		0	0
III	0	0		0	0	0	0	11.082.600	0	0		0	0
S 1 / 900 VA I	900	84.79		441	94	321.560.66	0	28.859.700	57.726.655	0		143.031.396	445
II	0	0		0	0	0	0	19.000.310	0	0		0	0
III	0	0		0	0	0	0	37.354.731	0	0		0	0
S 1 / 1.300 VA	1.300	125.3		708	96	302.380.378	0	58.800	213.734.490	0		213.793.290	707
S 1 / 2.200 VA	2.200	223.33		760	102	508.029.576	0	27.300	385.989.888	0		386.017.188	760
S 1 / 3.500 VA s.d 5.500 kVA	10.536	1.038.04		900	99	5.232.186.619	0	14.850	4.713.551.415	0		4.713.566.265	900
S 2 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	527.500	57.620.75		837	109	1.831.682	0	0	1.535.857.710	0		1.535.857.710	838
JUMLAH S	5.313	536.46		845	101	8.323.552.713	0	35.287.650	6.998.803.539	0		7.034.091.189	845
R 1 / 450 VA I	450	81.86		415	182	14.971.569.437	0	722.885.797	1.269.043.317	0		4.562.785.590	305
II	0	0		0	0	0	0	1.026.949.218	0	0		0	0
III	0	0		0	0	0	0	1.543.907.258	0	0		0	0
R 1 / 900 VA I	900	103.76		584	115	9.287.518.446	0	639.192.638	1.804.726.348	0		3.783.449.903	407
II	0	0		0	0	0	0	491.526.403	0	0		0	0
III	0	0		0	0	0	0	848.004.514	0	0		0	0
R 1M / 900 VA I	900	76.52		1.351	85	27.260.229.142	0	1.284.948	25.340.964.855	0		25.342.249.803	930
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
III	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
R 1 / 1.300 VA	1.300	95.5		1.444	73	23.498.306.741	0	1.002.608	22.534.533.698	0		22.535.536.306	959
R 1 / 2.200 VA	2.200	169.09		1.444	77	22.044.603.335	0	35.865	20.730.068.963	0		20.730.104.828	940
R 2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	4.249	392.24		1.699	92	16.888.591.333	0	0	28.691.657.561	0		28.691.657.561	1.699
R 3 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	11.068	1.004.47		1.693	91	8.244.450.436	0	0	13.953.911.413	0		13.953.911.413	1.693
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
R 3 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA I	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
JUMLAH R	1.286	118.59		1.271	92	122.195.268.87	0	1.364.401.856	118.235.293.548	0		119.599.695.404	979
B 1 / 450 VA I	450	43.69		545	97	66.641.33	0	9.291.196	14.681.159	0		36.528.038	548
II	0	0		0	0	0	0	12.555.683	0	0		0	0
B 1 / 900 VA I	900	109.95		616	122	669.164.675	0	54.872.483	306.015.180	0		413.417.625	618
II	0	0		0	0	0	0	52.529.962	0	0		0	0
B 1 / 1.300 VA	1.300	128.4		966	99	766.701.153	0	13.515	740.178.539	0		740.192.054	965
B 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.406	360.53		1.100	106	4.377.600.73	0	19.875	4.814.601.508	0		4.814.621.383	1.100
B 2 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	23.727	3.114.78		1.444	131	21.653.275.296	0	20.670	31.283.014.678	0		31.283.035.348	1.445
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
B 3 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	952.833	175.550.57		1.140	184	20.854.529	42.316	0	23.716.499.255	47.171.339		23.763.670.594	1.139
B 3 / 30.000 kVA keatas	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
JUMLAH B	10.395	1.508.88		1.263	145	48.387.912.184	42.316	64.217.739	60.940.075.964	47.171.339		61.051.465.042	1.262
I 1 / 450 VA I	450	25.9		486	58	345.2	0	0	167.377	0		167.377	489
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
I 1 / 900 VA I	900	81.58		607	91	1.325.61	0	97.335	706.193	0		834.713	630
II	0	0		0	0	0	0	31.185	0	0		0	0
I 1 / 1.300 VA	1.300	78.67		930	61	4.910.16	0	0	4.565.679	0		4.565.679	930
I 1 / 2.200 VA	2.200	161.15		959	73	7.741.8	0	0	7.429.156	0		7.429.156	960
I 1 / 3.500 s.d 14 kVA	8.764	758.09		1.112	86	87.712.73	0	0	97.532.485	0		97.532.485	1.112
I 2 / > 14 kVA s.d 200 kVA	78.072	8.604.65		1.076	110	2.114.930	104.435	0	2.192.814.519	110.387.795		2.303.202.314	1.088
I 3 / > 200 kVA	810.714	167.568.81		1.123	207	15.899.006	106.501	0	17.759.299.855	105.800.324		17.865.100.179	1.124
I 4 / 30.000 kVA keatas	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
JUMLAH I	157.738	29.231.69		1.117	185	18.115.971.5	210.936	97.335	20.062.546.449	216.188.119		20.278.831.903	1.119
P 1 / 450 VA	450	45.21		721	100	4.952.7	0	648.000	2.929.050	0		3.577.050	722
P 1 / 900 VA	900	126.54		735	141	29.258.19	0	3.188.160	18.301.182	0		21.489.342	734
P 1 / 1.300 VA	1.300	126.38		1.050	97	30.991.549	0	0	32.512.588	0		32.512.588	1.048
P 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.486	343.4		1.076	99	187.898.69	0	0	202.175.241	0		202.175.241	1.076
P 1 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	32.726	2.932.59		1.700	90	1.949.532.8	0	0	3.313.282.084	0		3.313.282.084	1.700
II	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
P 2 / > 200 kVA	401.250	26.412.38		1.515	66	814.768	6.870	0	1.221.661.782	10.462.186		1.232.123.968	1.512
P 3	3.432	713.02		1.700	208	3.030.864.288	0	0	5.151.040.427	0		5.151.040.427	1.700
JUMLAH P	8.333	987.66		1.645	119	6.048.266.217	6.870	3.836.160	9.941.902.354	10.462.186		9.956.200.700	1.646
T / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
T / TT 30.000 kVA keatas	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
C / TR s.d 200 kVA	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
C / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
C / TT 30.000 kVA keatas	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
L / TR s.d 200 kVA	9.259	854.03		1.946	92	60.161.749	0	0	116.760.251	0		116.760.251	1.941
L / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
L / TT 30.000 kVA keatas	0	0		0	0	0	0	0	0	0		0	0
JUMLAH	1.838	201.33		1.249	110	203.131.133.233	260.122	1.467.840.740	216.295.382.105	273.821.644		218.037.044.489	1.073

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"

LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : Mei 2025

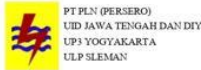
PEMBUKUAN : PLUS

STATUS : Closing

TARIF	PELANGGAN	DAYA (VA)	PEMAKAIAN KWH				RUPIAH PENJUALAN TENAGA LISTRIK				
			JUMLAH	LWP	WBP	KELEBIHAN KVARH	BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN KWH	KEL KVARH	TTLB + 15.29%	JUMLAH
1	2	3	4=5+6	5	6	7	8	9	10	11	12=8+9+10+11
S.1 / 450 VA I	496	223.200	28.417,69	15.790,69	0	0	1.471.500	3.651.450	0		9.178.660
II	0	0	0	5.158	0	0	0	1.366.870	0		0
III	0	0	0	7.469	0	0	0	2.688.840	0		0
S.1 / 900 VA I	904	813.600	67.448.574	28.077.574	0	0	6.912.000	10.279.421	0		30.323.876
II	0	0	0	16.017	0	0	0	4.725.015	0		0
III	0	0	0	23.354	0	0	0	8.407.440	0		0
S.1 / 1.300 VA	589	765.700	76.262.552	76.262.552	0	0	2.850	53.974.793	0		53.977.643
S.1 / 2.200 VA	552	1.214.400	130.051.084	130.051.084	0	0	0	98.821.517	0		98.821.517
S.1 / 3.500 VA s.d 200 KVA	1.212	12.778.000	1.370.558.884	1.370.558.884	0	0	9.900	1.233.197.905	0		1.233.207.805
S.2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	8	4.220.000	456.313	401.894	54.419	0	0	384.565.210	0		384.565.210
JUMLAH S	3.761	20.014.900	2.129.051.784	2.074.632.784	54.419	0	8.396.250	1.801.678.461	0		1.810.074.711
R.1 / 450 VA I	44.922	20.214.900	3.642.972.941	1.420.600.941	0	0	184.582.860	339.207.645	0		1.505.053.110
II	0	0	0	875.641	0	0	0	315.230.760	0		0
III	0	0	0	1.346.731	0	0	0	666.631.845	0		0
R.1 / 900 VA I	17.450	15.705.000	1.909.147.81	809.583.81	0	0	162.611.175	430.693.169	0		1.120.897.221
II	0	0	0	338.048	0	0	0	150.428.161	0		0
III	0	0	0	761.516	0	0	0	377.164.716	0		0
R.1M / 900 VA I	69.798	62.818.200	5.819.354.398	5.819.354.398	0	0	28.875	7.864.259.000	0		7.864.287.875
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.1 / 1.300 VA	41.910	54.483.000	4.566.476.96	4.566.476.96	0	0	73.230	6.592.165.294	0		6.592.238.524
R.1 / 2.200 VA	20.243	44.534.600	3.848.795.767	3.848.795.767	0	0	4.290	5.558.619.895	0		5.558.624.185
R.2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	10.911	46.392.600	4.525.485.395	4.525.485.395	0	0	4.125	7.688.669.824	0		7.688.673.949
R.3 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	2.091	23.044.100	2.198.749.228	2.198.749.228	0	0	0	3.723.068.703	0		3.723.068.703
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH R	207.325	267.192.400	26.510.982.499	26.510.982.499	0	0	347.304.555	33.706.139.012	0		34.053.443.567
B.1 / 450 VA I	362	162.900	17.180.85	9.280.85	0	0	2.311.403	3.696.779	0		9.332.857
II	0	0	0	7.900	0	0	0	3.324.675	0		0
B.1 / 900 VA I	1.485	1.336.500	183.863.969	154.062.969	0	0	15.049.350	83.433.865	0		112.340.680
II	0	0	0	29.801	0	0	0	13.857.465	0		0
B.1 / 1.300 VA	1.443	1.875.900	199.556.249	199.556.249	0	0	0	192.694.533	0		192.694.533
B.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.059	10.423.900	1.136.577.596	1.136.577.596	0	0	0	1.250.071.971	0		1.250.071.971
B.2 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	1.788	42.478.100	5.722.845.145	5.722.845.145	0	0	0	8.268.974.656	0		8.268.974.656
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
B.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	30	28.585.000	5.563.244	4.493.930	1.069.314	13.111	0	6.316.082.716	14.615.356		6.330.698.072
B.3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH B	8.167	84.862.300	12.823.267.809	11.753.953.809	1.069.314	13.111	17.360.753	16.132.136.660	14.615.356		16.164.172.769
I.1 / 450 VA I	2	900	0	0	0	0	0	0	0		0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
I.1 / 900 VA I	6	5.400	446.3	359.3	0	0	56.700	194.813	0		286.748
II	0	0	0	87	0	0	0	35.235	0		0
I.1 / 1.300 VA	14	18.200	1.472.28	1.472.28	0	0	0	1.369.037	0		1.369.037
I.1 / 2.200 VA	11	24.200	1.750	1.750	0	0	0	1.679.178	0		1.679.178
I.1 / 3.500 VA s.d 14 KVA	28	245.400	23.796.1	23.796.1	0	0	0	26.459.594	0		26.459.594
I.2 / > 14 KVA s.d 200 KVA	57	4.450.100	565.636	488.338	77.298	23.243	0	587.354.963	24.567.851		611.922.814
I.3 / > 200 KVA	21	17.025.000	4.294.261	3.633.619	660.642	16.772	0	4.790.048.567	18.696.419		4.808.744.986
I.4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH I	139	21.769.200	4.887.361.68	4.149.421.68	737.940	40.015	56.700	5.407.141.387	43.264.270		5.450.462.357
P.1 / 450 VA	27	12.150	1.216.9	1.216.9	0	0	162.000	711.910	0		873.910
P.1 / 900 VA	57	51.300	7.175.7	7.175.7	0	0	797.040	4.461.200	0		5.258.240
P.1 / 1.300 VA	63	81.900	8.314.8	8.314.8	0	0	0	8.721.671	0		8.721.671
P.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	138	481.000	47.290.9	47.290.9	0	0	0	50.883.854	0		50.883.854
P.1 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	163	5.476.500	499.057.4	499.057.4	0	0	0	848.163.112	0		848.163.112
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
P.2 / > 200 KVA	8	3.210.000	213.184	187.368	25.816	2.380	0	319.919.880	3.624.454		323.544.334
P.3	1.085	3.718.506	769.782.23	769.782.23	0	0	0	1.308.265.887	0		1.308.265.887
JUMLAH P	1.541	13.031.356	1.546.021.93	1.520.205.93	25.816	2.380	958.040	2.541.127.514	3.624.454		2.545.711.008
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TR s.d 200 KVA	1	33.000	1.320	1.320	0	0	0	1.906.978	0		1.906.978
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TR s.d 200 KVA	17	157.400	15.261.34	15.261.34	0	0	0	29.605.310	0		29.605.310
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH	220.951	407.060.556	47.913.267.042	46.025.778.042	1.887.489	55.506	374.077.298	59.619.735.322	61.504.080		60.055.316.700

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"



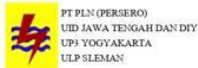
LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : Mei 2025

PEMBUKUAN : PLUS

TARIF	RATA-RATA				JAM NYALA	JUMLAH SIO AKHIR BULAN III							
	VA - PER PELANGGAN II	KWH - PER PELANGGAN II	RUPIAH PER KWH	PEMAKAIAN		BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN		TTLB	JUMLAH	RUPIAH PER - KWH		
				KWH			KEL. KVARH	KWH				KEL. KVARH	
1	13 = 3 - 2	14 = 4 - 2	15 = 12 - 4	16 = 4 - 3	17	18	19	20	21	22	23 = 19 + 22	24 = 23 - 17	
S 1 / 450 VA I	450	57.29	323	127	156,131.17	0	7.798.500	22.433.820	0	0	51.004.000	327	
II	0	0	0	0	0	0	0	7.000.240	0	0	0	0	
III	0	0	0	0	0	0	0	13.771.440	0	0	0	0	
S 1 / 900 VA I	900	74.61	450	83	389.099.234	0	35.771.700	68.006.076	0	0	173.355.272	446	
II	0	0	0	0	0	0	0	23.815.325	0	0	0	0	
III	0	0	0	0	0	0	0	45.762.171	0	0	0	0	
S 1 / 1.300 VA	1.300	129.48	708	100	378.642.93	0	61.650	267.709.283	0	0	267.770.933	707	
S 1 / 2.200 VA	2.200	235.6	760	107	638.080.66	0	27.300	484.811.405	0	0	484.838.705	760	
S 1 / 3.500 VA s.d 200 KVA	10.543	1.130.82	900	107	6.602.745.503	0	24.750	5.946.749.320	0	0	5.946.774.070	900	
S 2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	527.500	57.039.13	843	108	2.287.995	0	0	1.920.422.920	0	0	1.920.422.920	839	
JUMLAH S	5.322	566.09	850	106	10.452.604.497	0	43.683.900	8.800.482.000	0	0	8.844.165.900	846	
R 1 / 450 VA I	450	81.1	413	180	18.614.542.378	0	907.468.657	1.608.250.962	0	0	6.068.438.700	326	
II	0	0	0	0	0	0	0	1.342.179.978	0	0	0	0	
III	0	0	0	0	0	0	0	2.210.539.103	0	0	0	0	
R 1 / 900 VA I	900	109.41	587	122	11.196.666.256	0	801.803.813	2.235.419.517	0	0	4.904.347.124	438	
II	0	0	0	0	0	0	0	641.954.564	0	0	0	0	
III	0	0	0	0	0	0	0	1.225.169.230	0	0	0	0	
R 1M / 900 VA I	900	83.37	1.351	93	33.079.583.54	0	1.313.823	33.205.223.855	0	0	33.206.537.678	1.004	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
R 1 / 1.300 VA	1.300	108.96	1.444	84	28.064.783.701	0	1.075.838	29.126.698.992	0	0	29.127.774.830	1.038	
R 1 / 2.200 VA	2.200	190.13	1.444	86	25.893.399.102	0	40.155	26.288.688.858	0	0	26.288.729.013	1.015	
R 2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	4.252	414.76	1.699	98	21.414.076.728	0	4.125	36.380.327.385	0	0	36.380.331.510	1.699	
R 3 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	11.021	1.051.53	1.693	95	10.443.199.664	0	0	17.676.980.116	0	0	17.676.980.116	1.693	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
R 3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
JUMLAH R	1.289	127.87	1.284	99	148.706.251.369	0	1.711.706.411	151.941.432.560	0	0	153.653.138.971	1.033	
B 1 / 450 VA I	450	47.46	543	105	83.822.18	0	11.602.599	18.377.938	0	0	45.860.895	547	
II	0	0	0	0	0	0	0	15.880.358	0	0	0	0	
B 1 / 900 VA I	900	123.81	611	138	853.028.644	0	69.921.833	389.449.045	0	0	525.758.305	616	
II	0	0	0	0	0	0	0	66.387.427	0	0	0	0	
B 1 / 1.300 VA	1.300	138.29	966	106	966.257.402	0	13.515	932.873.072	0	0	932.886.587	965	
B 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.408	371.55	1.100	109	5.514.178.326	0	19.875	6.064.673.479	0	0	6.064.693.354	1.100	
B 2 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	23.757	3.200.7	1.445	135	27.376.120.441	0	20.670	39.551.989.334	0	0	39.552.010.004	1.445	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
B 3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	952.833	185.441.47	1.138	195	26.417.773	55.427	0	30.032.581.971	61.786.695	0	30.094.368.666	1.139	
B 3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
JUMLAH B	10.391	1.570.13	1.261	151	61.211.179.993	55.427	81.578.492	77.072.212.624	61.786.695	0	77.215.577.811	1.261	
I 1 / 450 VA I	450	0	0	0	345.2	0	0	167.377	0	0	167.377	485	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
I 1 / 900 VA I	900	74.38	642	83	1.771.91	0	154.035	901.006	0	0	1.121.461	633	
II	0	0	0	0	0	0	0	66.420	0	0	0	0	
I 1 / 1.300 VA	1.300	105.16	930	81	6.382.44	0	0	5.934.716	0	0	5.934.716	930	
I 1 / 2.200 VA	2.200	159.09	960	72	9.491.8	0	0	9.108.334	0	0	9.108.334	960	
I 1 / 3.500 s.d 14 KVA	8.764	849.86	1.112	97	111.508.83	0	0	123.902.079	0	0	123.902.079	1.112	
I 2 / > 14 KVA s.d 200 KVA	78.072	9.923.44	1.082	127	2.680.566	127.678	0	2.780.169.482	134.955.646	0	2.915.125.128	1.088	
I 3 / > 200 KVA	810.714	204.488.62	1.120	252	20.193.267	123.273	0	22.548.348.422	124.496.743	0	22.673.845.165	1.123	
I 4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
JUMLAH I	156.613	35.160.88	1.115	225	23.003.333.18	250.951	154.035	25.469.687.836	259.452.389	0	25.729.294.260	1.119	
P 1 / 450 VA	450	45.07	718	100	6.169.6	0	810.000	3.640.960	0	0	4.450.960	721	
P 1 / 900 VA	900	125.69	733	140	36.433.89	0	3.985.200	22.762.382	0	0	26.747.582	734	
P 1 / 1.300 VA	1.300	131.98	1.049	102	39.306.349	0	0	41.234.259	0	0	41.234.259	1.049	
P 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.486	342.69	1.076	98	235.189.59	0	0	253.059.095	0	0	253.059.095	1.076	
P 1 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	33.598	3.061.7	1.700	91	2.448.590.2	0	0	4.161.445.196	0	0	4.161.445.196	1.700	
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
P 2 / > 200 KVA	401.250	26.848	1.518	66	1.027.952	9.250	0	1.541.581.662	14.086.640	0	1.555.668.302	1.513	
P 3	3.427	709.48	1.700	207	3.800.846.518	0	0	6.459.306.314	0	0	6.459.306.314	1.700	
JUMLAH P	8.456	1.003.26	1.647	119	7.594.288.147	9.250	4.795.200	12.483.029.868	14.086.640	0	12.501.911.708	1.646	
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
C / TR > 200 KVA	33.000	1.320	1.445	40	1.320	0	0	1.906.978	0	0	1.906.978	1.445	
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
L / TR > 200 KVA	9.259	897.73	1.940	97	75.423.089	0	0	146.365.561	0	0	146.365.561	1.941	
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
JUMLAH	1.842	216.85	1.253	118	251.044.400.275	315.628	1.841.918.038	275.915.117.427	335.325.724	0	278.092.361.189	1.108	

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"



LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : Juni 2025

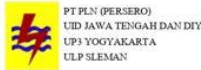
PEMBUKUAN : PLUS

STATUS : Closing

TARIF	PELANGGAN	DAYA (VA)	PEMAKAIAN KWH				RUPIAH PENJUALAN TENAGA LISTRIK				
			JUMLAH	LWP	WBP	KELEBIHAN KVARH	BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN KWH	KEL KVARH	TTLB + 15.29%	JUMLAH
1	2	3	4=5+6	5	6	7	8	9	10	11	12=8+9+10+11
S.1 / 450 VA I	496	223.200	28,457.35	15,696.35	0	0	1,471.500	3,595.824	0		9,168.804
II	0	0	0	5,184	0	0	0	1,373.760	0		0
III	0	0	0	7,577	0	0	0	2,727.720	0		0
S.1 / 900 VA I	901	810.900	67,006.035	28,471.035	0	0	6,864.750	10,467.228	0		30,168.803
II	0	0	0	15,935	0	0	0	4,700.825	0		0
III	0	0	0	22,600	0	0	0	8,136.000	0		0
S.1 / 1.300 VA	592	769.600	75,767.646	75,767.646	0	0	28.350	53,538.926	0		53,567.276
S.1 / 2.200 VA	553	1,216.600	138,743.158	138,743.158	0	0	5.850	105,370.863	0		105,376.713
S.1 / 3.500 VA s.d 30.000 KVA	1.213	12,809.300	1,264,189.373	1,264,189.373	0	0	0	1,137.745.374	0		1,137.745.374
S.2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	8	4,220.000	443.470	390.743	52,727	0	0	375.661.172	0		375.661.172
JUMLAH S	3.763	20,049.600	2,017.633.562	1,964,906.562	52,727	0	8,370.450	1,703,317.692	0		1,711,688.142
R.1 / 450 VA I	44.879	20,195.550	3,652,104.021	1,473,433.021	0	0	184,237.185	361,839.862	0		1,506,719.088
II	0	0	0	872.593	0	0	0	314,133.480	0		0
III	0	0	0	1,306.078	0	0	0	646,508.561	0		0
R.1 / 900 VA I	17.495	15,745.500	1,983,422.52	902,922.52	0	0	163,075.380	487,091.127	0		1,168,154.996
II	0	0	0	338,002	0	0	0	150,406.171	0		0
III	0	0	0	742,498	0	0	0	367,582.318	0		0
R.1M / 900 VA I	70.056	63,050.400	5,956,259.933	5,956,259.933	0	0	35.640	8,049,091.673	0		8,049,127.313
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.1 / 1.300 VA	42.341	55,043.300	4,723,653.493	4,723,653.493	0	0	23.880	6,819,296.039	0		6,819,319.919
R.1 / 2.200 VA	20.358	44,787.600	4,010,630.959	4,010,630.959	0	0	4.290	5,792,822.320	0		5,792,826.610
R.2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	10.978	46,675.700	4,398,340.632	4,398,340.632	0	0	0	7,473,333.231	0		7,473,333.231
R.3 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	2.129	23,371.600	2,165,906.108	2,165,906.108	0	0	0	3,677,554.665	0		3,677,554.665
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH R	208.236	268,869.650	26,890,326.666	26,890,326.666	0	0	347,376.375	34,139,659.447	0		34,487,035.822
B.1 / 450 VA I	361	162.450	16,649.7	9,277.7	0	0	2,305.350	3,697.248	0		9,098.838
II	0	0	0	7,372	0	0	0	3,096.240	0		0
B.1 / 900 VA I	1.495	1,345.500	166,056.941	137,009.941	0	0	13,450.163	75,861.804	0		102,816.489
II	0	0	0	29,047	0	0	0	13,504.522	0		0
B.1 / 1.300 VA	1.448	1,882.400	192,389.004	192,389.004	0	0	0	185,770.629	0		185,770.629
B.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.070	10,458.400	1,134,750.618	1,134,750.618	0	0	0	1,248,029.261	0		1,248,029.261
B.2 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	1.792	42,672.500	5,556,105.583	5,556,105.583	0	0	0	8,026,778.094	0		8,026,778.094
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
B.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	30	28,585.000	5,381,647	4,367,706	1,013,941	11,639	0	6,099,310.744	12,974.459		6,112,285.203
B.3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH B	8.196	85,106.250	12,447,598.846	11,433,657.846	1,013,941	11,639	15,755.513	15,656,048.542	12,974.459		15,684,778.514
I.1 / 450 VA I	2	900	40.8	40.8	0	0	0	19,773	0		19,773
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
I.1 / 900 VA I	6	5.400	469.1	382.1	0	0	56.700	204.561	0		296.496
II	0	0	0	87	0	0	0	35.235	0		0
I.1 / 1.300 VA	14	18.200	1,014.1	1,014.1	0	0	0	943.012	0		943.012
I.1 / 2.200 VA	11	24.200	2,482	2,482	0	0	0	2,381.900	0		2,381.900
I.1 / 3.500 VA s.d 14 KVA	28	245.400	21,488.3	21,488.3	0	0	0	23,894.332	0		23,894.332
I.2 / > 14 KVA s.d 200 KVA	57	4,450.100	542,079	467,643	74,436	23,547	0	563,074.399	24,889.179		587,963.578
I.3 / > 200 KVA	21	17,025.000	3,805,123	3,213,735	591,388	55,746	0	4,247,547.221	62,142.297		4,309,689.518
I.4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH I	139	21,769.200	4,372,696.3	3,706,872.3	665,824	79,293	56.700	4,838,100.433	87,031.476		4,925,186.609
P.1 / 450 VA	27	12.150	1,362.8	1,362.8	0	0	162.000	810.341	0		972.341
P.1 / 900 VA	57	51.300	6,878.2	6,878.2	0	0	797.040	4,261.800	0		5,058.840
P.1 / 1.300 VA	62	80.600	7,518.4	7,518.4	0	0	0	7,886.235	0		7,886.235
P.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	140	485.400	47,810.09	47,810.09	0	0	0	51,442.445	0		51,442.445
P.1 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	163	5,486.400	505,167.4	505,167.4	0	0	0	858,546.337	0		858,546.337
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
P.2 / > 200 KVA	8	3,210.000	205,984	181,594	24,390	2,608	0	308,725.913	3,971.671		312,697.584
P.3	1.085	3,718.506	756,661.6	756,661.6	0	0	0	1,285,968.041	0		1,285,968.041
JUMLAH P	1.542	13,044.356	1,531,382.49	1,506,992.49	24,390	2,608	958.040	2,517,641.112	3,971.671		2,522,571.823
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TR s.d 200 KVA	6	60.500	2,809	2,809	0	0	0	3,545.293	0		3,545.293
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TR s.d 200 KVA	16	155.200	18,439.69	18,439.69	0	0	0	35,840.531	0		35,840.531
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH	221.898	409,054.756	47,280,886.554	45,524,004.554	1,756,882	93,540	372,518.078	58,894,153.050	103,977.606		59,370,648.734

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"



LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : Juni 2025

PEMBUKUAN : PLUS

TARIF	RATA-RATA			JAM NYALA	JUMLAH S/D AKHIR BULAN #II							
	VA - PER PELANGGAN	KWH - PER PELANGGAN	RUPIAH PER KWH		PEMAKAIAN		BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAFAAN		TTLB	JUMLAH	RUPIAH PER - KWH
					KWH	KEL. KVARH		KWH	KEL. KVARH			
1	13 = 3 - 2	14 = 4 - 2	15 = 12 - 4	16 = 4 - 3	17	18	19	20	21	22	23=19+ 22	24 = 23 - 17
S 1 / 450 VA I	450	57,37	322	128	184.588,52	0	9.270.000	26.029.644	0	0	60.172.804	326
II	0	0	0	0	0	0	0	8.374.000	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	16.499.160	0	0	0	0
S 1 / 900 VA I	900	74,37	450	83	456.015.269	0	42.636.450	78.473.304	0	0	203.524.075	446
II	0	0	0	0	0	0	0	28.516.150	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	53.888.171	0	0	0	0
S 1 / 1.300 VA	1.300	127,99	707	98	454.410.576	0	90.000	321.248.209	0	0	321.338.209	707
S 1 / 2.200 VA	2.200	250,89	760	114	776.823.818	0	33.150	590.182.268	0	0	590.215.418	760
S 1 / 3.500 VA s.d < 30.000 KVA	10.560	1.042,2	900	99	7.866.934.876	0	24.750	7.084.494.694	0	0	7.084.519.444	901
S 2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	527.500	55.433,75	847	105	2.731.465	0	0	2.296.084.092	0	0	2.296.084.092	841
JUMLAH S	5.328	536,18	848	101	12.470.238.059	0	52.054.350	10.503.799.692	0	0	10.555.854.042	846
R 1 / 450 VA I	450	81,38	413	181	22.266.646.399	0	1.091.705.842	1.970.090.824	0	0	7.575.157.788	340
II	0	0	0	0	0	0	0	1.656.313.458	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	2.857.047.664	0	0	0	0
R 1 / 900 VA I	900	113,37	589	126	13.180.088.776	0	964.879.193	2.722.510.644	0	0	6.072.502.120	461
II	0	0	0	0	0	0	0	792.360.735	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	1.592.751.548	0	0	0	0
R 1M / 900 VA I	900	85,02	1.351	94	39.035.843.473	0	1.349.463	41.254.315.528	0	0	41.255.664.991	1.057
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R 1 / 1.300 VA	1.300	111,56	1.444	86	32.788.437.194	0	1.099.718	35.945.995.031	0	0	35.947.094.749	1.096
R 1 / 2.200 VA	2.200	197,01	1.444	90	29.904.039.061	0	44.445	32.081.511.178	0	0	32.081.555.623	1.073
R 2 / 3.500 VA s.d < 5.500 VA	4.252	400,65	1.699	94	25.812.417,36	0	4.125	43.853.660.616	0	0	43.853.664.741	1.699
R 3 / 6.600 VA s.d < 200 kVA I	10.978	1.017,33	1.698	93	12.609.105.772	0	0	21.354.534.781	0	0	21.354.534.781	1.694
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R 3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH R	1.291	129,13	1.283	100	175.596.578.035	0	2.059.082.786	186.081.092.007	0	0	188.140.174.793	1.071
B 1 / 450 VA I	450	46,12	546	102	100.471.88	0	13.907.949	22.075.186	0	0	54.959.733	547
II	0	0	0	0	0	0	0	18.976.598	0	0	0	0
B 1 / 900 VA I	900	111,07	619	123	1.019.085.585	0	83.371.996	465.310.849	0	0	628.574.794	617
II	0	0	0	0	0	0	0	79.891.949	0	0	0	0
B 1 / 1.300 VA	1.300	132,87	966	102	1.158.646.406	0	13.515	1.118.643.701	0	0	1.118.657.216	965
B 1 / 2.200 VA s.d < 5.500 VA	3.407	369,63	1.100	108	6.648.928.944	0	19.875	7.312.702.740	0	0	7.312.722.615	1.100
B 2 / 6.600 VA s.d < 200 KVA I	23.813	3.100,51	1.445	130	32.932.226.024	0	20.670	47.578.767.428	0	0	47.578.788.098	1.445
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B 3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	952.833	179.388,23	1.136	188	31.799.420	67.066	0	36.131.892.715	74.761.154	0	36.206.653.869	1.139
B 3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH B	10.384	1.518,74	1.260	140	73.658.778.839	67.066	97.334.005	92.728.261.166	74.761.154	0	92.900.356.325	1.261
I 1 / 450 VA I	450	20,4	485	45	386	0	0	187.150	0	0	187.150	485
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I 1 / 900 VA I	900	78,18	632	87	2.241,01	0	210.735	1.105.567	0	0	1.417.957	633
II	0	0	0	0	0	0	0	101.655	0	0	0	0
I 1 / 1.300 VA	1.300	72,44	930	56	7.396,54	0	0	6.877.728	0	0	6.877.728	930
I 1 / 2.200 VA	2.200	225,64	960	103	11.973,8	0	0	11.490.234	0	0	11.490.234	960
I 1 / 3.500 s.d 14 KVA	8.764	767,44	1.112	88	132.997,13	0	0	147.886.411	0	0	147.886.411	1.112
I 2 / > 14 KVA s.d < 200 KVA	78.072	9.510,16	1.085	122	3.222,645	151.225	0	3.343.243.881	159.844.825	0	3.503.088.706	1.087
I 3 / > 200 KVA	810.714	181.196,33	1.133	224	23.998,300	179.019	0	26.796.895.643	186.639.040	0	26.983.534.683	1.124
I 4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH I	156.613	31.458,25	1.126	201	27.376.029,48	330.244	210.735	30.307.788.269	346.483.865	0	30.654.482.869	1.120
P 1 / 450 VA	450	50,47	713	112	7.532,4	0	972.000	4.451.301	0	0	5.423.301	720
P 1 / 900 VA	900	120,67	735	134	43.312,09	0	4.782.240	27.024.182	0	0	31.806.422	734
P 1 / 1.300 VA	1.300	121,26	1.049	93	46.824.749	0	0	49.120.494	0	0	49.120.494	1.049
P 1 / 2.200 VA s.d < 5.500 VA	3.467	341,5	1.076	98	282.999,68	0	0	304.501.540	0	0	304.501.540	1.076
P 1 / 6.600 VA s.d < 200 KVA I	33.659	3.099,19	1.700	92	2.953.757,6	0	0	5.019.991.533	0	0	5.019.991.533	1.700
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P 2 / > 200 KVA	401.250	25,748	1.518	64	1.233,936	11.858	0	1.850.307.575	18.058.311	0	1.868.365.886	1.514
P 3	3.427	697,38	1.700	203	4.557.308.118	0	0	7.745.274.355	0	0	7.745.274.355	1.700
JUMLAH P	8.459	993,11	1.647	117	9.125.870.637	11.858	5.754.240	15.000.670.980	18.058.311	0	15.024.483.531	1.646
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C / TR > 200 KVA	10.083	468,17	1.262	46	4.129	0	0	5.452.271	0	0	5.452.271	1.320
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
L / TR > 200 KVA	9.700	1.152,48	1.944	119	93.862.779	0	0	182.206.092	0	0	182.206.092	1.941
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	1.843	213,07	1.256	116	298.325.286.829	409.168	2.214.436.116	334.809.270.477	439.303.330	0	337.463.009.923	1.131

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"

LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
 BULAN : Juli 2025

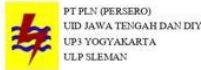
PEMBUKUAN : PLUS

STATUS : Closing

TARIF	PELANGGAN	DAYA (VA)	PEMAKAIAN KWH				RUPIAH PENJUALAN TENAGA LISTRIK				
			JUMLAH	LWP	WBP	KELEBIHAN KVARH	BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN		JUMLAH	
								KWH	KEL. KVARH	TTLB + 15.29%	
1	2	3	4=5+6	5	6	7	8	9	10	11	12=8+9+10+11
S.1 / 450 VA I	496	223.200	28,687.7	16,497.7	0	0	1.554.150	3.938.871	0		9.400.721
II	0	0	0	5.060	0	0	0	1.340.900	0		0
III	0	0	0	7.130	0	0	0	2.566.800	0		0
S.1 / 900 VA I	902	811.800	64,688.721	28,042.721	0	0	6.891.750	10.290.548	0		29.365.603
II	0	0	0	15.527	0	0	0	4.580.465	0		0
III	0	0	0	21.119	0	0	0	7.602.840	0		0
S.1 / 1.300 VA	593	770.900	71,426.674	71,426.674	0	0	0	50.592.813	0		50.592.813
S.1 / 2.200 VA	555	1.221.000	126,862.622	126,862.622	0	0	0	96.405.702	0		96.405.702
S.1 / 3.500 VA s.d 30.000 KVA	1.216	12.891.500	1,272,265.621	1,272,265.621	0	0	0	1.145.014.687	0		1.145.014.687
S.2 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	8	4.220.000	434.507	381.675	52.832	0	0	365.554.777	0		365.554.777
JUMLAH S	3.770	20.138.400	1.998.438.338	1.945.606.338	52.832	0	8.445.900	1.687.888.403	0		1.696.334.303
R.1 / 450 VA I	44.857	20.185.650	3,633.892.849	1,482.936.849	0	0	183.825.840	364.484.682	0		1.495.357.523
II	0	0	0	871.672	0	0	0	313.801.421	0		0
III	0	0	0	1.279.284	0	0	0	633.245.580	0		0
R.1 / 900 VA I	17.550	15.795.000	2,020.673.928	949.116.928	0	0	164.000.415	514.769.305	0		1.192.431.497
II	0	0	0	338.814	0	0	0	150.771.367	0		0
III	0	0	0	732.743	0	0	0	362.890.410	0		0
R.1M / 900 VA I	70.322	63.289.800	5,958.071.743	5,958.071.743	0	0	21.120	8.052.512.771	0		8.052.533.891
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.1 / 1.300 VA	42.924	55.801.200	4,689.690.218	4,689.690.218	0	0	24.660	6.771.432.121	0		6.771.456.781
R.1 / 2.200 VA	20.510	45.122.000	4,072.638.728	4,072.638.728	0	0	2.805	5.882.334.321	0		5.882.337.126
R.2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	11.065	47.067.400	4,242.565.08	4,242.565.08	0	0	0	7.208.617.316	0		7.208.617.316
R.3 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	2.161	23.736.700	2,183.535.025	2,183.535.025	0	0	0	3.707.052.769	0		3.707.052.769
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
R.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH R	209.389	270.997.750	26,801.067.571	26,801.067.571	0	0	347.874.840	33.961.912.063	0		34.309.786.903
B.1 / 450 VA I	361	162.450	19.637.5	12.375.5	0	0	2.495.700	5.069.452	0		10.615.192
II	0	0	0	7.262	0	0	0	3.050.040	0		0
B.1 / 900 VA I	1.509	1.358.100	160,847.253	131,309.253	0	0	13.398.540	72.962.176	0		100.097.208
II	0	0	0	29.538	0	0	0	13.736.492	0		0
B.1 / 1.300 VA	1.457	1.894.100	193.764.604	193.764.604	0	0	0	187.099.286	0		187.099.286
B.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3.056	10.431.900	1,106.687.914	1,106.687.914	0	0	0	1.218.119.555	0		1.218.119.555
B.2 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	1.805	42.990.000	5,708.093.766	5,708.093.766	0	0	0	8.246.425.076	0		8.246.425.076
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
B.3 / > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	30	28.585.000	5,564.936	4,478.849	1.086.087	15.033	0	6.326.519.753	16.757.886		6.343.277.639
B.3 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH B	8.218	85.421.550	12,753.967.037	11,667.880.037	1.086.087	15.033	15.894.240	16,072.981.830	16.757.886		16,105.633.956
I.1 / 450 VA I	2	900	94.4	94.4	0	0	0	45.779	0		45.779
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
I.1 / 900 VA I	6	5.400	639.2	602.2	0	0	56.700	330.306	0		401.991
II	0	0	0	37	0	0	0	14.985	0		0
I.1 / 1.300 VA	14	18.200	1.208.8	1.208.8	0	0	0	1.124.113	0		1.124.113
I.1 / 2.200 VA	11	24.200	1.648.8	1.648.8	0	0	0	1.582.041	0		1.582.041
I.1 / 3.500 s.d 14 KVA	28	245.400	23,072.1	23,072.1	0	0	0	25.654.921	0		25.654.921
I.2 / > 14 KVA s.d 200 KVA	56	4.253.100	599.145	511.617	87.528	31.553	0	624.897.678	33.351.018		658.248.696
I.3 / > 200 KVA	21	17.615.000	4,205.672	3,553.025	652.647	51.664	0	4.694.149.092	57.591.410		4.751.740.502
I.4 / 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH I	138	22.162.200	4,831.480.3	4,091.305.3	740.175	83.217	56.700	5,347.798.915	90.942.428		5,438.798.043
P.1 / 450 VA	27	12.150	1.296.2	1.296.2	0	0	162.000	767.634	0		929.634
P.1 / 900 VA	57	51.300	6.970.3	6.970.3	0	0	797.040	4.309.562	0		5.106.602
P.1 / 1.300 VA	62	80.600	7.784.9	7.784.9	0	0	0	8.165.732	0		8.165.732
P.1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	140	485.400	45.480	45.480	0	0	0	48.935.533	0		48.935.533
P.1 / 6.600 VA s.d 200 KVA I	163	5.466.600	516,039.79	516,039.79	0	0	0	877.028.512	0		877.028.512
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
P.2 / > 200 KVA	8	3.210.000	201.330	176.859	24.471	2.545	0	302.195.579	3.875.730		306.071.309
P.3	1.086	3.718.956	770.412.15	770.412.15	0	0	0	1.309.337.474	0		1.309.337.474
JUMLAH P	1.543	13.025.006	1,549.313.34	1,524.842.34	24.471	2.545	959.040	2,550.740.026	3.875.730		2,555.574.796
T / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
T / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TR s.d 200 KVA	6	60.500	2.603	2.603	0	0	0	3.318.302	0		3.318.302
C / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
C / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TR s.d 200 KVA	16	155.200	25,002.013	25,002.013	0	0	0	48.768.486	0		48.768.486
L / TM > 200 KVA s.d < 30.000 KVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
L / TT 30.000 KVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
JUMLAH	223.080	411.960.606	47,961.871.599	46,058.306.999	1.903.565	100.795	373.230.720	59.673.408.025	111.576.044		60.158.214.789

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"



LAPORAN PENJUALAN TENAGA LISTRIK VERSI PUSAT TOTAL
BULAN : Juli 2025

PEMBUKUAN : PLUS

TARIF	RATA-RATA			JAM NYALA	JUMLAH S/D AKHIR BULAN INI							
	VA - PER PELANGGAN	KWH - PER PELANGGAN	RUPIAH PER KWH		PEMAKAIAN		BIAYA BEBAN	BIAYA PEMAKAIAN		TTLB	JUMLAH	RUPIAH PER - KWH
					KWH	KEL. KVARH		KWH	KEL.KVARH			
1	13 = 3 - 2	14 = 4 - 2	15 = 12 - 4	16 = 4 - 3	17	18	19	20	21	22	23=19+ +22	24 = 23 - 17
S 1 / 450 VA I	450	57.84	328	129	213,276.22	0	10,824.150	29,968.515	0	22	69,573.525	328
II	0	0	0	0	0	0	0	9,714.900	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	19,065.960	0	0	0	0
S 1 / 900 VA I	900	71.72	454	80	520,703.99	0	49,528.200	88,763.852	0	22	232,889.678	447
II	0	0	0	0	0	0	0	33,096.615	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	61,501.011	0	0	0	0
S 1 / 1.300 VA	1.300	120.45	708	93	525,837.25	0	90.000	371,841.022	0	0	371,931.022	707
S 1 / 2.200 VA	2.200	228.58	760	104	903,686.44	0	33.150	686,587.970	0	0	686,621.120	760
S 1 / 3.500 VA s.d 200 kVA	10,602	1,046.27	900	99	9,139,200.497	0	24.750	8,229,509.381	0	0	8,229,534.131	900
S 2 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	527,500	54,313.38	841	103	3,165,972	0	0	2,661,638.869	0	0	2,661,638.869	841
JUMLAH S	5,342	530.09	849	99	14,668,676.397	0	60,500.250	12,191,688.095	0	0	12,252,188.345	847
R 1 / 450 VA I	450	81.01	412	180	25,900,539.248	0	1,275,531.682	2,334,575.506	0	0	9,070,515.311	350
II	0	0	0	0	0	0	0	1,970,114.879	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	3,490,293.244	0	0	0	0
R 1 / 900 VA I	900	115.14	590	128	15,200,762.704	0	1,128,879.608	3,237,279.949	0	0	7,264,933.617	478
II	0	0	0	0	0	0	0	943,132.102	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	1,955,641.958	0	0	0	0
R 1M / 900 VA I	900	84.73	1,352	94	44,993,915.216	0	1,370.583	49,306,828.299	0	0	49,308,198.882	1,096
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R 1 / 1.300 VA	1.300	109.26	1,444	84	37,478,127.412	0	1,124.378	42,717,427.152	0	0	42,718,551.530	1,140
R 1 / 2.200 VA	2.200	198.57	1,444	90	33,976,677.789	0	47.250	37,963,845.499	0	0	37,963,892.749	1,117
R 2 / 3.500 VA s.d 5.500 VA	4,254	383.42	1,699	90	30,054,982.44	0	4,125	51,062,277.932	0	0	51,062,282.057	1,699
R 3 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	10,984	1,010.43	1,698	92	14,792,640.797	0	0	25,061,587.550	0	0	25,061,587.550	1,694
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R 3 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH R	1,294	128	1,280	99	202,397,645.606	0	2,406,957.626	220,043,004.070	0	0	222,449,961.696	1,099
B 1 / 450 VA I	450	54.4	541	121	120,109.38	0	16,403.649	27,144.638	0	0	65,574.925	546
II	0	0	0	0	0	0	0	22,026.638	0	0	0	0
B 1 / 900 VA I	900	106.59	622	118	1,179,932.838	0	96,770.536	538,273.025	0	0	728,672.002	618
II	0	0	0	0	0	0	0	93,628.441	0	0	0	0
B 1 / 1.300 VA	1.300	132.99	966	102	1,352,411.01	0	13.515	1,305,742.987	0	0	1,305,756.502	966
B 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3,414	362.14	1,101	106	7,755,616.858	0	19,875	8,530,822.295	0	0	8,530,842.170	1,100
B 2 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	23,817	3,162.38	1,445	133	38,640,319.79	0	20,670	55,825,192.504	0	0	55,825,213.174	1,445
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B 3 / > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	952,833	185,497.87	1,140	195	37,364,356	82,099	0	42,458,412.468	91,519.040	0	42,549,931.508	1,139
B 3 / 30.000 kVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH B	10,394	1,551.96	1,263	149	86,412,745.876	82,099	113,228.245	108,801,242.996	91,519.040	0	109,005,990.281	1,261
I 1 / 450 VA I	450	47.2	485	105	480.4	0	0	232.929	0	0	232.929	485
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I 1 / 900 VA I	900	106.53	629	118	2,880.21	0	267.435	1,435.873	0	0	1,819.948	632
II	0	0	0	0	0	0	0	116.640	0	0	0	0
I 1 / 1.300 VA	1.300	86.34	930	66	8,605.34	0	0	8,001.841	0	0	8,001.841	930
I 1 / 2.200 VA	2.200	149.89	960	68	13,622.6	0	0	13,072.275	0	0	13,072.275	960
I 1 / 3.500 s.d 14 kVA	8,764	824	1,112	94	156,089.23	0	0	173,541.332	0	0	173,541.332	1,112
I 2 / > 14 kVA s.d 200 kVA	75,948	10,699.02	1,099	141	3,821,790	182,778	0	3,968,141.559	193,195.843	0	4,161,337.402	1,089
I 3 / > 200 kVA	838,810	200,270.1	1,130	239	28,204,062	230,683	0	31,491,044.735	244,230.450	0	31,735,275.185	1,125
I 4 / 30.000 kVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH I	160,596	35,010.73	1,126	218	32,207,509.78	413,461	267,435	35,655,587.184	437,426.293	0	36,093,280.912	1,121
P 1 / 450 VA	450	48.01	717	107	8,828.6	0	1,134.000	5,218.935	0	0	6,352.935	720
P 1 / 900 VA	900	122.29	733	136	50,282.39	0	5,579.280	31,333.744	0	0	36,913.024	734
P 1 / 1.300 VA	1.300	125.56	1,049	97	54,609.649	0	0	57,286.226	0	0	57,286.226	1,049
P 1 / 2.200 VA s.d 5.500 VA	3,467	324.86	1,076	94	328,479.68	0	0	353,437.073	0	0	353,437.073	1,076
P 1 / 6.600 VA s.d 200 kVA I	33,537	3,165.89	1,700	94	3,469,797.39	0	0	5,897,020.045	0	0	5,897,020.045	1,700
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P 2 / > 200 kVA	401,250	25,166.25	1,520	63	1,435,266	14,403	0	2,152,503.154	21,934.041	0	2,174,437.195	1,519
P 3	3,424	709.4	1,700	207	5,327,720.268	0	0	9,054,611.829	0	0	9,054,611.829	1,700
JUMLAH P	8,441	1,004.09	1,649	119	10,674,983.977	14,403	6,713.280	17,551,411.006	21,934.041	0	17,580,058.327	1,647
T / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
T / TT 30.000 kVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C / TR s.d 200 kVA	10,083	433.83	1,275	43	6,732	0	0	8,770.573	0	0	8,770.573	1,303
C / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C / TT 30.000 kVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
L / TR s.d 200 kVA	9,700	1,562.63	1,951	161	118,864.792	0	0	230,974.578	0	0	230,974.578	1,943
L / TM > 200 kVA s.d < 30.000 kVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
L / TT 30.000 kVA keatas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	1,847	215	1,254	116	346,287,158.428	509,963	2,587,666.836	394,482,678.502	550,879.374	0	397,621,224.712	1,148

Keterangan :

"Terhitung sejak Laporan September 2024, Laporan pada AP2T dan EIS-AP2T sudah menggunakan tarif sesuai Permen No. 07 Thn. 2024"

Lampiran 3

PROGNOSA KINERJA ULP TAHUN 2025

SLEMAN		PILIH ULP								
APRIL		PILIH BULAN								
NO	INDIKATOR KINERJA	SATUAN	POL	BOBOT	TARGET 2025	TARGET APRIL	REAL APRIL	PENCAPAIAN APRIL	NILAI APRIL	TERANGAN
I	KEY PERFORMANCE INDICATORS			40					34,69	
1	Penjualan Tenaga Listrik	GWh	⬇	14	626,32	200,80	394,76	110,00%	15,40	● Baik
2	Keandalan Sistem			14						
a.	SAIDI (sesuai kewenangan)	ment/pig	⬇	6	70,92	21,70	51,89	0,00%	0,00	● Masalah
b.	SAIFI (sesuai kewenangan)	kali/pig	⬇	6	0,99	0,45	0,47	95,56%	5,73	● Hati-hati
c.	ENS (sesuai kewenangan)	MWh	⬇	2	179,69	127,93	130,79	110,00%	2,20	● Baik
3	Efisiensi Jaringan Distribusi			12					93,78%	
a.	Susut Distribusi Tanpa E-min (sesuai kewenangan)	%	⬇	4	4,70	4,91	3,82	110,00%	4,40	● Baik
b.	Perolehan Temuan P2TL	%	⬇	3	100,00	100,00	64,42	64,42%	1,93	● Masalah
c.	Penyelesaian Temuan P2TL	%	⬇	3	100,00	100,00	90,68	90,68%	2,72	● Masalah
d.	Penyelesaian Ganti Meter	Unit	⬇	2	2.447,00	427,00	2.033,00	110,00%	2,20	● Baik
II	PERFORMANCE INDICATOR			56					54,19	
4	Keandalan Jaringan Distribusi			9					75,41%	
a.	Gangguan TM > 5 Menit	kali	⬇	3	1.205,00	353,00	684,00	6,23%	0,19	● Masalah
b.	Gangguan TM ≤ 5 Menit	kali	⬇	3	294,00	93,00	42,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Kerusakan Peralatan Distribusi (PHB TM dan Trafo) Sesuai Kewenan	Unit	⬇	3	17,00	7,00	5,00	110,00%	3,30	● Baik
5	Peningkatan Layanan			8					98,75%	
a.	Feedback Rating Negatif pada PLN Mobile - Gangguan	%	⬇	2	0,04	0,04	0,05	75,00%	1,50	● Masalah
b.	Pengaduan Gangguan Berulang pada PLN Mobile	%	⬇	2	0,13	0,13	0,00	110,00%	2,20	● Baik
c.	Rating PLN Mobile	Rating	⬇	2	4,90	4,90	4,90	100,00%	2,00	● Baik
d.	Jumlah Kali Transaksi Keuangan melalui PLN Mobile	Kali Transaksi	⬇	2	98.788,00	32.929,00	53.320,00	110,00%	2,20	● Baik
6	Dispatch Respon Time			3					105,00%	
a.	Response Time atas Gangguan (diluar Clear Tamper)	Menit	⬇	1,5	30,00	30,00	21,96	110,00%	1,65	● Baik
b.	Success Rate Auto Dispatch Gangguan Individual (diluar Clear Tampi	%	⬇	1,5	-	-	-	100,00%	1,50	● Baik
7	Outage Management System :			6	100,00	100,00		71,79%		● Masalah
a.	MV Outage Duration	%	⬇	3	100,00	100,00	33,58	33,58%	1,01	● Masalah
b.	Penormalan Siaga 1 Gangguan TM	%	⬇	3	100,00	100,00	110,00	110,00%	3,30	● Baik
8	Percepatan Penyambungan Pelanggan			10					110,00%	
a.	Penambahan Daya Tersambung	MVA	⬇	3	23,78	6,99	15,85	110,00%	3,30	● Baik
b.	Penambahan Jumlah Pelanggan	Pelanggan	⬇	3	10.129,00	2.399,00	6.825,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Jumlah Penambahan Pelanggan Produk Tematik	Pelanggan	⬇	2	1.813,00	767,00	1.226,00	110,00%	2,20	● Baik
d.	Implementasi Kesesuaian Sektor Bisnis sesuai KBLI 2020	Pelanggan	⬇	2	51,00	12,00	34,00	110,00%	2,20	● Baik
9	Percepatan Penyambungan Pelanggan Lisdes			4					100,00%	
a.	Penambahan Jumlah Pelanggan Rumah Tangga Lisdes	Pelanggan	⬇	0				100,00%	0,00	● Baik
b.	Peningkatan kWh Penjualan dari Pelanggan Rumah Tangga Lisdes	kWh	⬇	0				100,00%	0,00	● Baik
10	Pengelolaan Pembacaan Meter			8					110,00%	
a.	Jumlah Pengguna Sisa Cam	Pelanggan	⬇	4	13.562,00	13.562,00	23.038,00	110,00%	4,40	● Baik
b.	Tindak Lanjut LBKB (Laporan Bulanan Kelainan Baca Meter)	%	⬇	4	98-100		100,00	110,00%	4,40	● Baik
11	Sisa Stand Bongkar Migrasi	%	⬇	3	100,00	100,00	100,00	100,00%	3,00	● Baik
12	Percepatan Cash In			9					102,68%	
a.	Persentase Rata-Rata Saldo Tanggal 20 Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⬇	3	2.715,87	2.715,87	2.395,00	110,00%	3,30	● Baik
b.	Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⬇	3	173,18	173,18	193,87	88,05%	2,64	● Masalah
c.	Pencapaian Pelunasan PRR	Rp. Juta	⬇	3	8,17	2,21	4,42	110,00%	3,30	● Baik
13	Kepatuhan :									
a.	Pengelolaan K3, Keamanan dan Lingkungan Hidup			Max-8						
b.	Maturity Level Implementasi Sistem Manajemen Anti Penyuaipan (SMAP)			Max-4						
c.	Ketepatan penyampaian pelaporan dan Akurasi Data Kinerja			Max-10						
d.	Tindak Lanjut Temuan Auditor			Max-5						
e.	Pencapaian Beyond RKAP			Max-2						
NILAI KINERJA				96					88,77	
NILAI PROPORSIONAL				100					92,47	

PROGNOSA KINERJA ULP TAHUN 2025

SLEMAN	PILIH ULP
MEI	PILIH BULAN

NO	INDIKATOR KINERJA	SATUAN	POL	BOBOT	TARGET 2025	TARGET MEI	REAL MEI	PENCAPAIAN MEI	NILAI MEI	TERANGAN
1	KEY PERFORMANCE INDICATORS			40					36,06	
1	Penjualan Tenaga Listrik	GWh	⬆	14	626,32	254,57	394,76	110,00%	15,40	Baik
2	Keandalan Sistem			14						
	a. SAIDI (sesuai kewenangan)	menit/plg	⬆	6	70,92	27,32	51,89	10,07%	0,60	Masalah
	b. SAIFI (sesuai kewenangan)	kali/plg	⬆	6	0,99	0,53	0,47	110,00%	6,60	Baik
	c. ENS (sesuai kewenangan)	MWh	⬆	2	179,69	151,26	130,79	110,00%	2,20	Baik
3	Efisiensi Jaringan Distribusi			12					93,78%	
	a. Susut Distribusi Tanpa E-min (sesuai kewenangan)	%	⬆	4	4,70	4,91	3,82	110,00%	4,40	Baik
	b. Perolehan Temuan P2TL	%	⬆	3	100,00	100,00	64,42	64,42%	1,93	Masalah
	c. Penyelesaian Temuan P2TL	%	⬆	3	100,00	100,00	90,68	90,68%	2,72	Masalah
	d. Penyelesaian Ganti Meter	Unit	⬆	2	2.447,00	541,00	2.033,00	110,00%	2,20	Baik
4	PERFORMANCE INDICATOR			56					54,36	
4	Keandalan Jaringan Distribusi			9					77,36%	
	a. Gangguan TM > 5 Menit	kali	⬆	3	1.205,00	364,00	684,00	12,09%	0,36	Masalah
	b. Gangguan TM ≤ 5 Menit	kali	⬆	3	294,00	97,00	42,00	110,00%	3,30	Baik
	c. Kerusakan Peralatan Distribusi (PHB TM dan Trafo) Sesuai Kewenang	Unit	⬆	3	17,00	9,00	5,00	110,00%	3,30	Baik
5	Peningkatan Layanan			8					98,75%	
	a. Feedback Rating Negatif pada PLN Mobile - Gangguan	%	⬆	2	0,04	0,04	0,05	75,00%	1,50	Masalah
	b. Pengaduan Gangguan Berulang pada PLN Mobile	%	⬆	2	0,13	0,13	0,00	110,00%	2,20	Baik
	c. Rating PLN Mobile	Rating	⬆	2	4,90	4,90	4,90	100,00%	2,00	Baik
	d. Jumlah Kali Transaksi Keuangan melalui PLN Mobile	Kali Transaksi	⬆	2	98.788,00	41.162,00	53.320,00	110,00%	2,20	Baik
6	Dispatch Respon Time			3					105,00%	
	a. Response Time atas Gangguan (diluar Clear Tamper)	Menit	⬆	1,5	30,00	30,00	21,96	110,00%	1,65	Baik
	b. Success Rate Auto Dispatch Gangguan Individual (diluar Clear Tamper)	%	⬆	1,5	-	-	-	100,00%	1,50	Baik
7	Outage Management System :			6	100,00	100,00			71,79%	
	a. MV Outage Duration	%	⬆	3	100,00	100,00	33,58	33,58%	1,01	Masalah
	b. Penormalan Siaga 1 Gangguan TM	%	⬆	3	100,00	100,00	110,00	110,00%	3,30	Baik
8	Percepatan Penyambungan Pelanggan			10					110,00%	
	a. Penambahan Daya Tersambung	MVA	⬆	3	23,78	9,54	15,85	110,00%	3,30	Baik
	b. Penambahan Jumlah Pelanggan	Pelanggan	⬆	3	10.129,00	3.260,00	6.825,00	110,00%	3,30	Baik
	c. Jumlah Penambahan Pelanggan Produk Tematik	Pelanggan	⬆	2	1.813,00	919,00	1.226,00	110,00%	2,20	Baik
	d. Implementasi Kesesuaian Sektor Bisnis sesuai KBLI 2020	Pelanggan	⬆	2	51,00	16,00	34,00	110,00%	2,20	Baik
9	Percepatan Penyambungan Pelanggan Lisdas			4					100,00%	
	a. Penambahan Jumlah Pelanggan Rumah Tangga Lisdas	Pelanggan	⬆	0				100,00%	0,00	Baik
	b. Peningkatan kWh Penjualan dari Pelanggan Rumah Tangga Lisdas	kWh	⬆	0				100,00%	0,00	Baik
10	Pengelolaan Pembacaan Meter			8					110,00%	
	a. Jumlah Pengguna Swa Cam	Pelanggan	⬆	4	13.562,00	13.562,00	23.038,00	110,00%	4,40	Baik
	b. Tindak Lanjut LBKB (Laporan Bulanan Kelainan Baca Meter)	%	⬆	4	98-100		100,00	110,00%	4,40	Baik
11	Sisa Stand Bongkar Migrasi			3	100,00	100,00	100,00	100,00%	3,00	Baik
12	Percepatan Cash In			9					102,68%	
	a. Persentase Rata-Rata Saldo Tanggal 20 Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⬆	3	2.715,87	2.715,87	2.395,00	110,00%	3,30	Baik
	b. Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⬆	3	173,18	173,18	193,87	88,05%	2,64	Masalah
	c. Pencapaian Pelunasan PRR	Rp. Juta	⬆	3	8,17	2,76	4,42	110,00%	3,30	Baik
13	Kepatuhan :									
	a. Pengelolaan K3, Keamanan dan Lingkungan Hidup			Max-8						
	b. Maturity Level Implementasi Sistem Manajemen Anti Penyusutan (SMAP)			Max-4						
	c. Ketepatan penyampaian pelaporan dan Akurasi Data Kinerja			Max-10						
	d. Tindak Lanjut Temuan Auditor			Max-5						
	e. Pencapaian Beyond RKAP			Max+2						
	NILAI KINERJA			96					90,42	
	NILAI PROPORSIONAL			100					94,19	

PROGNOSA KINERJA ULP TAHUN 2025

SLEMAN	PILIH ULP
JUNI	PILIH BULAN

NO	INDIKATOR KINERJA	SATUAN	POL	BOBOT	TARGET 2025	TARGET JUNI	REAL JUNI	PENCAPAIAN JUNI	NILAI JUNI	TERANGAN
1	KEY PERFORMANCE INDICATORS			49					38,92	
1	Penjualan Tenaga Listrik	GWh	⊕	14	626.32	306.56	394.76	110,00%	15,40	● Baik
2	Kendalaan Sistem			14						
a.	SAIDI (sesuai kewenangan)	menit/plg	⊖	6	70.92	36.49	51.89	57,80%	3,47	● Masalah
b.	SAIFI (sesuai kewenangan)	kali/plg	⊖	6	0.99	0.66	0.47	110,00%	6,60	● Baik
c.	ENS (sesuai kewenangan)	MWh	⊖	2	179.69	155.49	130.79	110,00%	2,20	● Baik
3	Efisiensi Jaringan Distribusi			12				93,78%		
a.	Susut Distribusi Tanpa E-min (sesuai kewenangan)	%	⊖	4	4.70	4.90	3.82	110,00%	4,40	● Baik
b.	Perolehan Temuan P2TL	%	⊖	3	100,00	100,00	84.42	84,42%	1,93	● Masalah
c.	Penyelesaian Temuan P2TL	%	⊖	3	100,00	100,00	90.68	90,68%	2,72	● Masalah
d.	Penyelesaian Ganti Meter	Unit	⊖	2	2.447,00	681,00	2.033,00	110,00%	2,20	● Baik
4	PERFORMANCE INDICATOR			56					57,05	
4	Kendalaan Jaringan Distribusi			9				107,71%		
a.	Gangguan TM > 5 Menit	kali	⊖	3	1.206,00	706,00	684,00	103,12%	3,09	● Baik
b.	Gangguan TM ≤ 5 Menit	kali	⊖	3	294,00	185,00	42,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Kerusakan Peralatan Distribusi (PHB TM dan Trafo) Sesuai Kewenan	Unit	⊖	3	17,00	10,00	5,00	110,00%	3,30	● Baik
5	Peningkatan Layanan			8				98,24%		● Hati-hati
a.	Feedback Rating Negatif pada PLN Mobile - Gangguan	%	⊖	2	0.04	0.04	0.05	75,00%	1,50	● Masalah
b.	Pengaduan Gangguan Berulang pada PLN Mobile	%	⊖	2	0.13	0.13	0.00	110,00%	2,20	● Baik
c.	Rating PLN Mobile	Rating	⊖	2	4.90	4.90	4.90	100,00%	2,00	● Baik
d.	Jumlah Kali Transaksi Keuangan melalui PLN Mobile	Kali Transaksi	⊖	2	98.788,00	49.394,00	53.320,00	107,95%	2,16	● Baik
6	Dispatch Respon Time			3				105,00%		
a.	Response Time atas Gangguan (di luar Clear Tamper)	Menit	⊖	1.5	30,00	30,00	21.96	110,00%	1,65	● Baik
b.	Success Rate Auto Dispatch Gangguan Individual (di luar Clear Tamper)	%	⊖	1.5	-	-	-	100,00%	1,50	● Baik
7	Outage Management System :			6	100,00	100,00		71,79%		● Masalah
a.	MV Outage Duration	%	⊖	3	100,00	100,00	33.58	33,58%	1,01	● Masalah
b.	Penormalan Siaga 1 Gangguan TM	%	⊖	3	100,00	100,00	110,00	110,00%	3,30	● Baik
8	Percepatan Penyambungan Pelanggan			10				110,00%		● Baik
a.	Penambahan Daya Tersambung	MVA	⊖	3	23.78	11.96	15.85	110,00%	3,30	● Baik
b.	Penambahan Jumlah Pelanggan	Pelanggan	⊖	3	10.129,00	4.077,00	6.825,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Jumlah Penambahan Pelanggan Produk Tematik	Pelanggan	⊖	2	1.813,00	1.088,00	1.226,00	110,00%	2,20	● Baik
d.	Implementasi Kesesuaian Sektor Bisnis sesuai KBLI 2020	Pelanggan	⊖	2	51,00	27,00	34,00	110,00%	2,20	● Baik
9	Percepatan Penyambungan Pelanggan Lisdes			4				100,00%		● Baik
a.	Penambahan Jumlah Pelanggan Rumah Tangga Lisdes	Pelanggan	⊖	0				100,00%	0,00	● Baik
b.	Peningkatan kWh Penjualan dari Pelanggan Rumah Tangga Lisdes	kWh	⊖	0				100,00%	0,00	● Baik
10	Pengelolaan Pembacaan Meter			8				110,00%		● Baik
a.	Jumlah Pengguna Swa Cam	Pelanggan	⊖	4	13.562,00	13.562,00	23.038,00	110,00%	4,40	● Baik
b.	Tindak Lanjut LBKB (Laporan Bulanan Kelainan Baca Meter)	%	⊖	4	98-100	98-100	100,00	110,00%	4,40	● Baik
11	Sisa Stand Bongkar Migrasi	%	⊖	3	100,00	100,00	100,00	100,00%	3,00	● Baik
12	Percepatan Cash In			9				102,68%		● Baik
a.	Persentase Rata-Rata Saldo Tanggal 20 Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⊖	3	2.715,87	2.715,87	2.395,00	110,00%	3,30	● Baik
b.	Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan Non Kogol 1 dan Non Kogol	Rp. Juta	⊖	3	173,18	173,18	193,87	88,05%	2,64	● Masalah
c.	Pencapaian Pelunasan PRR	Rp. Juta	⊖	3	8.17	3.22	4.42	110,00%	3,30	● Baik
13	Kepatuhan :									
a.	Pengelolaan K3, Keamanan dan Lingkungan Hidup			Max-8						
b.	Maturity Level Implementasi Sistem Manajemen Anti Penyuapan (SMAP)			Max-4						
c.	Ketepatan penyampaian pelaporan dan Akurasi Data Kinerja			Max-10						
d.	Tindak Lanjut Temuan Auditor			Max-5						
e.	Pencapaian Beyond RKAP			Max-2						
	NILAI KINERJA			96					95,97	
	NILAI PROPORSIONAL			100					99,97	

PROGNOSA KINERJA ULP TAHUN 2025

SLEMAN	PILIH ULP
JULI	PILIH BULAN

NO	INDIKATOR KINERJA	SATUAN	POL	BOBOT	TARGET 2025	TARGET JULI	REAL JULI	PENCAPAIAN JULI	NILAI JULI	TERANGAN
I	KEY PERFORMANCE INDICATORS			40					40,57	
1	Penjualan Tenaga Listrik	GWh	⬆	14	626,32	359,54	394,76	109,80%	15,37	● Baik
2	Keandalan Sistem			14						
a.	SAIDI (sesuai kewenangan)	menit/plg	⬇	6	70,92	45,41	51,89	85,73%	5,14	● Masalah
b.	SAIFI (sesuai kewenangan)	kali/plg	⬇	6	0,99	0,65	0,47	110,00%	6,60	● Baik
c.	ENS (sesuai kewenangan)	MWh	⬇	2	179,69	156,87	130,79	110,00%	2,20	● Baik
3	Efisiensi Jaringan Distribusi			12				93,78%		
a.	Susut Distribusi Tanpa E-min (sesuai kewenangan)	%	⬇	4	4,70	4,88	3,82	110,00%	4,40	● Baik
b.	Perolehan Temuan P2TL	%	⬆	3	100,00	100,00	64,42	64,42%	1,93	● Masalah
c.	Penyelesaian Temuan P2TL	%	⬆	3	100,00	100,00	90,68	90,68%	2,72	● Masalah
d.	Penyelesaian Ganti Meter	Unit	⬆	2	2.447,00	1.513,00	2.033,00	110,00%	2,20	● Baik
II	PERFORMANCE INDICATOR			56					56,68	
4	Keandalan Jaringan Distribusi			9				110,00%		
a.	Gangguan TM > 5 Menit	kali	⬇	3	1.205,00	1.001,00	684,00	110,00%	3,30	● Baik
b.	Gangguan TM ≤ 5 Menit	kali	⬇	3	294,00	211,00	42,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Kerusakan Peralatan Distribusi (PHB TM dan Trafo) Sesuai Kewenang	Unit	⬆	3	17,00	11,00	5,00	110,00%	3,30	● Baik
5	Peningkatan Layanan			8				94,38%		● Masalah
a.	Feedback Rating Negatif pada PLN Mobile - Gangguan	%	⬇	2	0,04	0,04	0,05	75,00%	1,50	● Masalah
b.	Pengaduan Gangguan Berulang pada PLN Mobile	%	⬇	2	0,13	0,13	0,00	110,00%	2,20	● Baik
c.	Rating PLN Mobile	Rating	⬆	2	4,90	4,90	4,90	100,00%	2,00	● Baik
d.	Jumlah Kali Transaksi Keuangan melalui PLN Mobile	Kali Transaksi	⬆	2	98.788,00	57.628,00	53.320,00	92,53%	1,85	● Masalah
6	Dispatch Respon Time			3				105,00%		
a.	Response Time atas Gangguan (diluar Clear Tamper)	Menit	⬇	1,5	30,00	30,00	21,96	110,00%	1,65	● Baik
b.	Success Rate Auto Dispatch Gangguan Individual (diluar Clear Tamper)	%	⬆	1,5	-	-	-	100,00%	1,50	● Baik
7	Outage Management System :			6	100,00	100,00		71,79%		● Masalah
a.	MV Outage Duration	%	⬆	3	100,00	100,00	33,58	33,58%	1,01	● Masalah
b.	Penormalan Siaga 1 Gangguan TM	%	⬆	3	100,00	100,00	110,00	110,00%	3,30	● Baik
8	Percepatan Penyambungan Pelanggan			10				107,85%		● Baik
a.	Penambahan Daya Tersambung	MVA	⬆	3	23,78	11,91	15,85	110,00%	3,30	● Baik
b.	Penambahan Jumlah Pelanggan	Pelanggan	⬆	3	10.129,00	5.079,00	6.825,00	110,00%	3,30	● Baik
c.	Jumlah Penambahan Pelanggan Produk Tematik	Pelanggan	⬆	2	1.813,00	1.209,00	1.226,00	101,41%	2,03	● Baik
d.	Implementasi Kesesuaian Sektor Bisnis sesuai KBLI 2020	Pelanggan	⬆	2	51,00	29,00	34,00	110,00%	2,20	● Baik
9	Percepatan Penyambungan Pelanggan Lisdas			4				100,00%		● Baik
a.	Penambahan Jumlah Pelanggan Rumah Tangga Lisdas	Pelanggan	⬆	0				100,00%	0,00	● Baik
b.	Peningkatan kWh Penjualan dari Pelanggan Rumah Tangga Lisdas	kWh	⬆	0				100,00%	0,00	● Baik
10	Pengelolaan Pembacaan Meter			8				110,00%		● Baik
a.	Jumlah Pengguna Swa Cam	Pelanggan	⬆	4	13.562,00	13.562,00	23.038,00	110,00%	4,40	● Baik
b.	Tindak Lanjut LBKB (Laporan Bulanan Kelainan Baca Meter)	%	⬆	4	98-100	98-100	100,00	110,00%	4,40	● Baik
11	Sisa Stand Bongkar Migrasi	%	⬆	3	100,00	100,00	100,00	100,00%	3,00	● Baik
12	Percepatan Cash In			9				101,61%		● Baik
a.	Persentase Rata-Rata Saldo Tanggal 20 Non Kogol 1 dan Non Kogol 2	Rp. Juta	⬆	3	2.715,87	2.715,87	2.395,00	110,00%	3,30	● Baik
b.	Pencapaian Saldo Rata-Rata Akhir Bulan Non Kogol 1 dan Non Kogol 2	Rp. Juta	⬆	3	173,18	173,18	193,87	88,05%	2,64	● Masalah
c.	Pencapaian Pelunasan PRR	Rp. Juta	⬆	3	8,17	4,14	4,42	106,76%	3,20	● Baik
13	Kepatuhan :									
a.	Pengelolaan K3, Keamanan dan Lingkungan Hidup			Max-8						
b.	Maturity Level Implementasi Sistem Manajemen Anti Penyupaan (SMAP)			Max-4						
c.	Kelengkapan penyampaian pelaporan dan Akurasi Data Kinerja			Max-10						
d.	Tindak Lanjut Temuan Auditor			Max-5						
e.	Pencapaian Beyond RKAP			Max-2						
				Max+2						
	NILAI KINERJA			96					97,25	
	NILAI PROPORSIONAL			100					101,30	

Lampiran 4

KUESIONER PEGAWAI

Responden yang Terhormat,

Perkenalkan nama saya Berlian Putri Isnain, mahasiswi Akuntansi Universitas Islam Indonesia. Saya sedang melakukan penelitian dengan judul “Analisis Balanced Scorecard pada Kinerja Perusahaan Listrik Negara Unit Layanan Pelanggan Sleman” sebagai syarat untuk meraih gelar sarjana di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini bertujuan untuk menilai perspektif pembelajaran dan pertumbuhan sebagai salah satu indikator kinerja perusahaan. Besar harapan saya bahwa Bapak/Ibu/Saudara/i bersedia memberikan tanggapan yang jujur terhadap pernyataan dalam kuesioner ini. Data yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan akan diolah dan disajikan dalam bentuk keseluruhan, bukan individual. Jawaban yang terkumpul akan sangat berharga untuk menentukan hasil penelitian yang sedang saya lakukan. Dalam rangka etika penelitian, keamanan data akan dijaga kerahasiaannya. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini.

Hormat Saya,

Berlian Putri Isnain

PETUNJUK PENGISIAN

a. Beri centang (✓) pada jawaban yang Bapak/Ibu/Sdr/(i) pilih sesuai dengan keadaan yang sebenarnya

b. Ada 4 alternatif jawaban yaitu :

1 = Tidak Setuju

2 = Kurang Setuju

3 = Cukup Setuju

4 = Setuju

KARAKTERISTIK RESPONDEN		
1	No Responden	
2	Divisi Kerja	
3	Nama Responden	
4	Jenis Kelamin	a. Laki-laki b. Perempuan
5	Usia	
6	Pendidikan Terakhir	a. Tamat SLTA/Sederajat Perguruan Tinggi
7	Lama Kerja	a. < 5 tahun b. 6- 10 tahun c. 11 - 15 tahun d. 16 - 20 tahun e. > 20 tahun

Kuesioner Sub Variabel Pertumbuhan

Pertanyaan		Jawaban			
		TS	KS	CS	S
1.	Saya merasa PLN Sleman memberikan pelatihan yang mendukung peningkatan kemampuan kerja saya.				

2.	Saya diberi kesempatan untuk mengembangkan keterampilan baru di tempat kerja.				
3.	PLN Sleman memberikan peluang karier bagi pegawai yang menunjukkan kinerja baik.				
4.	Saya merasa ada dukungan dari atasan untuk terus belajar dan berkembang.				
5.	Lingkungan kerja di PLN Sleman mendorong saya untuk menjadi lebih produktif.				
6.	Saya merasa ide atau saran yang saya berikan dihargai oleh rekan kerja maupun atasan.				
7.	PLN Sleman memberikan akses informasi yang jelas untuk menunjang pekerjaan saya.				
8.	Saya merasa lebih percaya diri dalam menjalankan tugas setelah mendapatkan bimbingan dari rekan kerja atau atasan.				
9.	Pekerjaan yang saya lakukan memberikan saya pengalaman yang berharga untuk masa depan.				
10.	Saya merasa PLN Sleman terbuka terhadap perubahan dan ide baru dari pegawai.				

Kuesioner Sub Variabel Pembelajaran

Pertanyaan		Jawaban			
		TS	KS	CS	S
1.	Tempat saya bekerja mendorong pegawai untuk terus belajar dan berkembang				
2.	Kami belajar dari keberhasilan dan kegagalan yang terjadi di unit kerja lain				
3.	Kami didorong untuk mencoba cara-cara baru dalam menyelesaikan pekerjaan				
4.	Pembelajaran menjadi bagian dari strategi kerja kami sehari-hari				

5.	Kami memiliki semangat untuk terus belajar secara individu dan bersama tim				
6.	Sistem di tempat kerja mendukung pegawai untuk terus meningkatkan kemampuan				
7.	Atasan kami mendukung dan memfasilitasi pembelajaran di lingkungan kerja				
8.	Proses komunikasi dalam organisasi kami terbuka dan mendukung pertukaran pengetahuan				
9.	Ide-ide baru dihargai dan diberi kesempatan untuk diuji di tempat kerja				
10.	Struktur organisasi mempermudah akses pegawai terhadap sumber belajar				