



APA KATA MEREKA TENTANG PLTS ATAP?

Survei persepsi rumah tangga, sektor komersial,
dan UMKM terhadap penggunaan PLTS Atap di Bali

2021



APA KATA MEREKA TENTANG PLTS ATAP?

Penulis:

Marlistya Citraningrum
Fabby Tumiwa

Institute for Essential Services Reform

Jl. Tebet Barat Dalam VIII No. 20B,
Jakarta Selatan 12810, Indonesia

✉ iesr@iesr.or.id
☎ +62 21 22323069
☎ +62-21-8317073

🐦 @IESR
📘 Institute for Essential Services Reform
📺 IESR Indonesia
📷 @iesr.id
📺 Institute for Essential Services Reform (IESR)
📷 iesr_id

Didukung oleh:





RESPONDEN SURVEI

di Kota/Kabupaten Denpasar, Badung, dan Gianyar

Survei ini dilakukan untuk responden dengan kriteria sebagai berikut:

Rumah Tangga

- Memiliki Rumah sendiri (tidak menyewa)
- Lelaki/ Perempuan (50 : 50)
- Sudah memiliki rumah lebih dari satu tahun
- Pengambil keputusan/ bagian dari pengambil keputusan untuk pengembangan rumah
- Usia (20 – 60)
- Luas bangunan rumah minimal 45 m²
- Daya listrik rumah 1.300 VA – 5.500 VA
- SES C1 – A+
- Pendidikan (quota 80% SMA/SMK ke atas)

Bisnis/Komersial

- Memiliki bangunan bisnis sendiri (tidak menyewa)
- Pemilik/ manajer
- Lelaki/ perempuan (50 : 50)
- Pengambil keputusan/ menjadi bagian dari pengambil keputusan untuk pengembangan bisnis
- Usia (20 – 60)
- Luas bangunan bisnis minimal 25 m²
- Daya listrik bangunan bisnis 1.300 VA – 6.600 VA
- Pendidikan (quota 80% SMA/SMK ke atas)
- Omzet bisnis perbulan antara 208 juta – 4.2 miliar
- Usia usaha minimal 1 tahun

UMKM

- Memiliki tempat usaha sendiri (tidak menyewa)
- Pemilik/ manajer
- Lelaki/ Perempuan (50 : 50)
- Pengambil keputusan/ menjadi bagian dari pengambil keputusan untuk pengembangan tempat usaha
- Usia (20 tahun ke atas)
- Luas bangunan tempat usaha minimal 25 m²
- Daya listrik tempat usaha 900 VA – 6.600 VA
- Pendidikan (quota 80% SMA/SMK ke atas)
- Omzet usaha perbulan maksimal 208 juta
- Usia usaha minimal 1 tahun

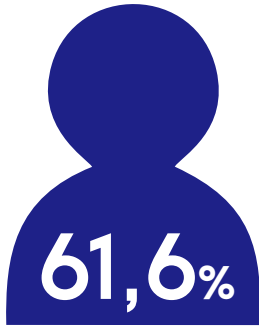


RUMAH TANGGA



UJI KONSEP DAN KEINGINAN MEMBELI PLTS ATAP

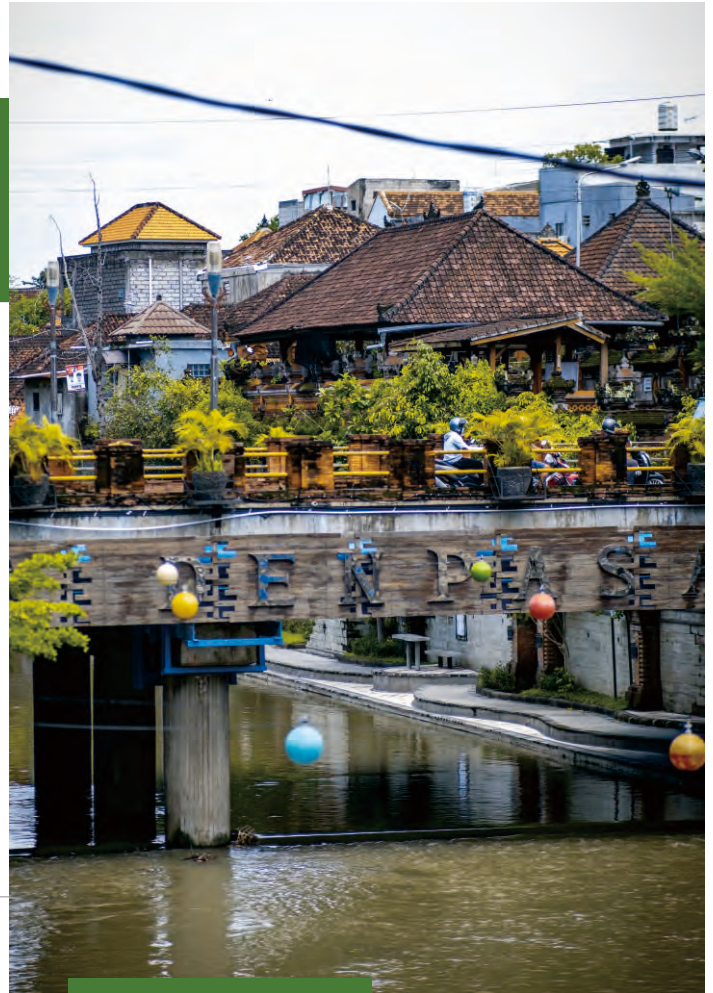
PERNAH MENDENGAR KONSEP PLTS ATAP?



Ya



Tidak





APA ANGGAPAN MEREKA TERHADAP KONSEP PLTS ATAP?



Sebagian besar responden rumah tangga di Bali menyatakan **"agak suka"** dengan konsep PLTS Atap.

46,3%

Agak
Suka

34,2%

Sangat
Suka

17,3%

Antara Suka
& Tidak

2,3%

Kurang
Suka

0%

Sangat
Tidak Suka



KESAN PERTAMA MEMBACA KONSEP PLTS ATAP



50,5%

**Lebih
murah/hemat**
(paling disukai)



19,9%

**Ramah
lingkungan**



14,0%

**Memfaatkan sinar
matahari menjadi
energi listrik**



12,2%

Bagus

PERSEPSI TERHADAP KONSEP PLTS ATAP



Penghematan

55,4%

(paling menarik)



**Pemanfaatan sinar matahari
untuk pembangkit listrik**

33,9%

(hal yang sangat baru dan berbeda)



**Bisa diintegrasikan
dengan listrik PLN**

15,0%

(hal yang sangat baru dan berbeda)

POTENSI PASAR UNTUK RUMAH TANGGA BALI (%)

Late Follower

38,7%

Mid Follower

38,0%

Potensi Pasar

23,3%

(Early Follower + Early Adopter)



MOTIVASI MEMASANG PLTS ATAP

Dua motivasi ini selalu muncul dalam tiga besar motivasi paling banyak.

Mengurangi
Biaya Tagihan



Cadangan Listrik
Bila PLN Padam

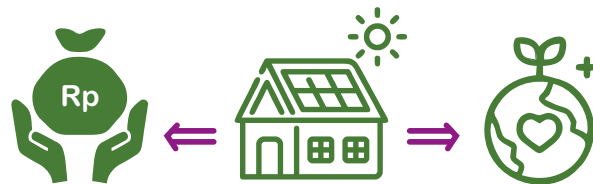


MOTIVASI MEMASANG PLTS ATAP



Motivasi Utama
dan Seragam
di Semua Kota

- ▶ **81,7%** Mengurangi tagihan
- ▶ **67,6%** Cadangan listrik bila PLN padam





HARAPAN SETELAH MEMASANG PLTS ATAP

Harapan Utama



92,6%
Pengeluaran listrik bulanan bisa berkurang

Harapan Lain & Unik



83,1%

Uang yang dihemat dari biaya bulanan listrik bisa untuk menabung



66,2%

Bisa berkontribusi pada perbaikan kualitas lingkungan

APA YANG MEREKA PERTIMBANGKAN UNTUK MEMASANG PLTS ATAP?

Faktor Utama dan Seragam di Semua Kota



89,6%

Penghematan
tagihan listrik



70,4%

Mengurangi
ketergantungan
pada listrik PLN



Faktor Lain dan unik



41,0%

Teknologi
yang handal
(tidak mudah rusak)



38,4%

Cara perawatan
yang mudah



MEREKA YANG TIDAK TERTARIK MEMASANG PLTS ATAP MENGATAKAN....



73,9%

Merasa
belum butuh



39,1%

Harganya
mahal



43,5%

Tidak tahu
tentang produk
& cara kerjanya



Mereka akan tertarik memasang PLTS Atap bila....



47,8%

Melihat
bukti
terlebih
dahulu



34,8%

Harga yang
terjangkau



13,0%

Harus ada
penyuluhan
tentang manfaat
& keuntungan



**PILIHAN
PEMBELIAN**

Mayoritas responden rumah tangga di Bali menginginkan pembelian dengan pembelian langsung dan skema cicilan, yang sudah memasukkan keseluruhan biaya termasuk pemasangan.

1



45,9 %

Pembelian langsung sudah dengan termasuk biaya pemasangan

2



36,5 %

Kredit cicilan sudah termasuk dengan biaya pemasangan



Tenor cicilan yang dominan dipilih adalah

> 48
B U L A N

BAGAIMANA LAYANAN PURNA JUAL YANG DIINGINKAN?



83,4%

Garansi lengkap dengan informasi dan mekanisme klaim



69,7%

Pelayanan pemeliharaan dan perbaikan PLTS Atap



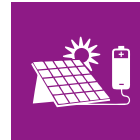
64,5%

Pelatihan bagi pengguna



57.7%

Call center 24 jam



43,3%

Kelengkapan aksesoris PLTS Atap



BERAPA LAMA BALIK MODAL YANG DIHARAPKAN?



3-5
Tahun

27,0%



<3
Tahun

26,4%



8-10
Tahun

18,6%



**PREFERENSI
PRODUK YANG
DIINGINKAN?**

66,8% Produk
Lokal



PREFERENSI TEMPAT PEMBELIAN PLTS ATAP



Sebagian besar responden rumah tangga di Bali

88,3%

memilih vendor atau kontraktor EPC.

APA YANG DIHARAPKAN DARI VENDOR?

87,8%



Servis Berkala

80,8%



Teknisi On-Call

74,2%



Jaminan
Purna Jual

64,2%



Pelatihan
Bagi Pengguna

BISNIS/ KOMERSIAL

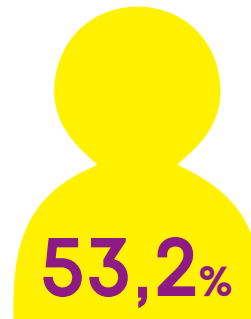




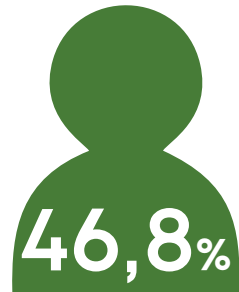
UJI KONSEP DAN KEINGINAN MEMBELI PLTS ATAP



PERNAH MENDENGAR KONSEP PLTS ATAP?



Ya



Tidak



APA ANGGAPAN MEREKA TERHADAP KONSEP PLTS ATAP?



Sebagian besar responden bisnis/komersial di Bali menyatakan "**agak suka**" dengan konsep PLTS Atap.

PALING MENARIK



58,4%

Penghematan

PALING MENARIK LAINNYA



27,3%

Ramah Lingkungan



19,5%

Cara Kerja PLTS



7,8%

Mengurangi pemanasan global

HAL SANGAT BAGUS & BERBEDA



24,7%

Mengubah sinar matahari menjadi listrik



14,3%

Teknologi



13,0%

Bisa diintegrasikan dengan jaringan PLN

PALING SULIT DIPERCAYA



11,7%

Balik modal



10,4%

Hemat biaya listrik



7,8%

Manfaat/hasil



KESAN PERTAMA MEMBACA KONSEP PLTS ATAP

Persentase lima besar hal yang paling disukai dari konsep PLTS ATAP



51,9%

Hemat
(paling disukai)



26,0%

**Ramah
lingkungan**



24,7%

**Cara kerja
PLTS/ Listrik
dari matahari**



18,2%

**Menarik/tertarik
untuk mencoba**



10,4%

**Modern/
keren/
inovatif**

POTENSI PASAR UNTUK BISNIS/KOMERSIAL BALI (%)

Late Follower

31,0%

Mid Follower

47,9%

Potensi Pasar

21,1%

(Early Follower + Early Adopter)



MOTIVASI MEMASANG PLTS ATAP

Dua motivasi ini selalu muncul dalam tiga besar motivasi paling banyak.

81,7

Mengurangi
Biaya Tagihan



70,4

Menggunakan energi
secara gratis dari matahari





HARAPAN SETELAH MEMASANG PLTS ATAP



98,6%

Pengeluaran listrik bulanan bisnis mereka berkurang



76,1%

Berkontribusi pada perbaikan lingkungan



76,1%

Uang yang dihemat dapat digunakan untuk pos bisnis lain



**Mereka yang tidak tertarik
memasang PLTS Atap
mengatakan...**



Belum
butuh



Tidak tahu
tentang produk
& cara kerjanya

**Mereka akan
tertarik
memasang
PLTS Atap
bila...**



Harga pemasangan
yang lebih murah



Jadi program
pemerintah & gratis



Belum ada yang pakai/
Jika sudah ada
yang memasang

APA SAJA FAKTOR PERTIMBANGAN UNTUK MEMASANG PLTS ATAP?

2 Faktor Utama

90,9%

Menghemat listrik



75,0%

Mengurangi
ketergantungan
pada listrik PLN





**PILIHAN
PEMBELIAN**

Mayoritas responden bisnis/komersial di Bali menginginkan pembelian langsung dan pembelian dengan skema cicilan, yang sudah memasukkan keseluruhan biaya termasuk pemasangan.

1



46,8 %

Pembelian langsung sudah dengan termasuk biaya pemasangan

2



28,6 %

Kredit cicilan sudah termasuk dengan biaya pemasangan



Tenor Cicilan yang dominan dipilih adalah

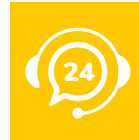
> 48 bulan

BAGAIMANA LAYANAN PURNA JUAL YANG DIINGINKAN?



85,7%

Garansi lengkap dengan informasi dan mekanisme klaim



77.9%

Call center 24 jam



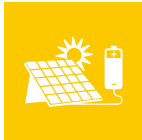
76,6%

Pelayanan pemeliharaan dan perbaikan PLTS Atap



70,1%

Pelatihan bagi pengguna



45,5%

Kelengkapan aksesoris PLTS Atap



BERAPA LAMA BALIK MODAL YANG DIHARAPKAN?



3-5
Tahun

32,5%



<3
Tahun

31,2%



8-10
Tahun

15,6%



**PREFERENSI
PRODUK YANG
DIINGINKAN?**

59,7% Produk
Lokal



PREFERENSI TEMPAT PEMBELIAN PLTS ATAP



88,7%

Sebagian besar responden bisnis/komersial Bali memilih vendor atau kontraktor EPC.

APA YANG DIHARAPKAN DARI VENDOR?

92,6%



Servis berkala

80,9%



Teknisi
On-Call

70,6%



Pelatihan
bagi pengguna

64,7%



Jaminan
purna jual

UMKM





UJI KONSEP DAN KEINGINAN MEMBELI PLTS ATAP



KESAN PERTAMA MEMBACA KONSEP PLTS ATAP



47,9%

Hemat
(paling disukai)



21,9%

**Ramah
lingkungan**



16,4%

**Cara kerja
PLTS/listrik
dari matahari**



12,3%

Bagus

YANG DISUKA DARI KONSEP PLTS ATAP



79,5%

Hemat
tagihan listrik



67,1%

Ramah
lingkungan



34,2%

Cara kerja PLTS



28,8%

Mengurangi
pemanasan
global



24,7%

Modern





PERSEPSI TERHADAP KONSEP PLTS ATAP

PALING MENARIK/PENTING



52,1%
Hemat

HAL MENARIK/ PENTING LAINNYA



24,7%
Cara Kerja PLTS



23,3%
Ramah Lingkungan



6,8%
Mengurangi
pemanasan global

HAL SANGAT BAGUS & BERBEDA



24,7%
Mangubah sinar
matahari menjadi listrik



13,7%
Bisa diintegrasikan
dengan jaringan PLN

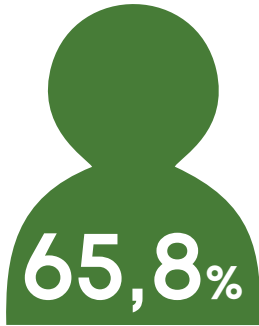


12,3%
Potensi Penghematan

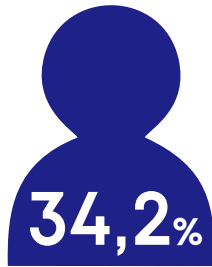
PALING SULIT DIPERCAYA

16,4%
Hemat biaya listrik

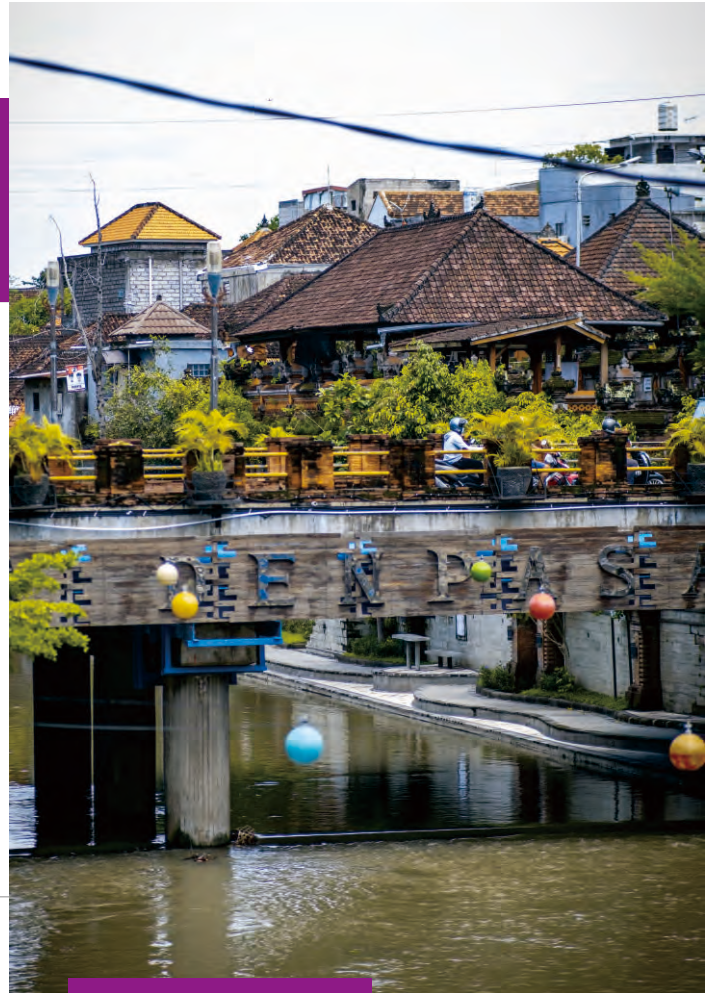
PERNAH MENDENGAR KONSEP PLTS ATAP?



Tidak



Ya





APA ANGGAPAN MEREKA TERHADAP KONSEP PLTS ATAP?



Sebagian besar responden
UMKM di Bali
menyatakan "**agak suka**"
dengan konsep PLTS Atap.

43,3%

Agak
Suka

32,9%

Sangat
Suka

20,5%

Antara Suka
& Tidak

2,7%

Kurang
Suka

0%

Sangat
Tidak Suka

POTENSI PASAR UNTUK UMKM BALI (%)

Late Follower

38,2%

Mid Follower

47,1%

Potensi Pasar

14,7%

(Early Follower + Early Adopter)



MOTIVASI MEMASANG PLTS ATAP

Dua motivasi ini selalu muncul dalam tiga besar motivasi paling banyak.



Mengurangi
tagihan listrik



Sebagai cadangan
ketika listrik
PLN padam



91,2%



Pengeluaran listrik bulanan bisnis mereka berkurang

77,9%

Uang yang dihemat dapat digunakan untuk pos bisnis lain



51,5%



Berkontribusi pada perbaikan lingkungan

14,7%

Brand semakin dikenal karena menggunakan PLTS Atap



HARAPAN SETELAH MEMASANG PLTS ATAP

MEREKA YANG TIDAK TERTARIK MEMASANG PLTS ATAP MENGATAKAN....



Belum butuh



Harga mahal



Tidak tahu tentang
produk & cara kerjanya



Tidak yakin dengan
produk dan cara kerja

Mereka akan
tertarik
memasang
PLTS Atap bila....



Harga yang lebih murah



Melihat bukti dari
yang sudah memasang



Belum ada yang pakai/
jika sudah ada yang memasang

APA SAJA FAKTOR PERTIMBANGAN UNTUK MEMASANG PLTS ATAP?

2 Faktor Utama

95,5%



Menghemat
listrik

59,2%



Mengurangi
ketergantungan
pada listrik PLN

Lain-lain



43,8%

Cara
perawatan
mudah



41,1%

Biaya
pemasangan
terjangkau



27,4%

Teknologi
mutakhir



**PILIHAN
PEMBELIAN**

Mayoritas responden UMKM di Bali menginginkan pembelian dengan skema cicilan dan pembelian langsung, yang sudah memasukkan keseluruhan biaya termasuk pemasangan.

1



41,1%

Kredit cicilan sudah termasuk dengan biaya pemasangan

2



37,0%

Pembayaran langsung sudah dengan termasuk biaya pemasangan



Tenor cicilan yang dominan dipilih adalah

24 Bulan ke atas



BAGAIMANA LAYANAN PURNA JUAL YANG DIINGINKAN?



87,7%

Garansi lengkap
dengan informasi
dan mekanisme klaim



50,7%

Pelatihan
bagi pengguna



65,8%

Pelayanan pemeliharaan
dan perbaikan
PLTS Atap



41,1%

Kelengkapan
aksesoris
PLTS Atap



57,5%

Call center/contact person
24 jam

**BERAPA LAMA
BALIK MODAL
YANG
DIHARAPKAN?**



32,9%
<3 Tahun

26,0%
3-5
Tahun

80,8%



Sebagian besar
responden memilih
Produk Lokal



**PREFERENSI
PRODUK YANG
DIINGINKAN?**

PREFERENSI TEMPAT PEMBELIAN PLTS ATAP

DI MANA MEMBELI PLTS ATAP?



79,5%

Sebagian besar responden
UMKM Bali memilih **vendor**
atau **kontraktor EPC**.

APA YANG DIHARAPKAN DARI VENDOR?

86,2%



Service
Berkala

81,2%



Teknisi
On-Call

69,0%



Jaminan
Purna Jual

56,9%



Pelatihan
Bagi Pengguna



**Temukan informasi lainnya
tentang energi surya di**



SolarHub
by Institute for Essential Services Reform

