

**SISTEM PENJUALAN TENAGA LISTRIK PADA PASANG BARU
PRABAYAR DI PT. PLN (PERSERO) TBK. DISTRIBUSI JAWA BARAT
UNIT LAYANAN PELANGGAN TANJUNGSARI SUMEDANG**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Memperoleh Gelar

Ahli Madya Program Studi Diploma III

Oleh :

SANZA MELINIA JANUAR

NRP : E1170004



KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN BISNIS

INSTITUT KOPERASI INDONESIA

2020

LEMBAR PENGESAHAN

**JUDUL LAPORAN : SISTEM PENJUALAN TENAGA LISTRIK PADA
PASANG BARU PRABAYAR DI PT. PLN
(PERSERO) TBK. DISTRIBUSI JAWA BARAT UNIT
LAYANAN PELANGGAN TANJUNGSARI
SUMEDANG**

NAMA : Sanza Melinia Januar

NRP : E1170004

MENYETUJUI DAN MENGESEHKAN

Menyetujui

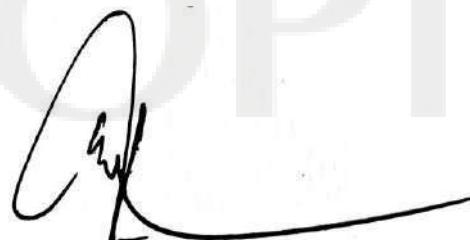
Pembimbing



(Hj. Endang Wahyuningsih, SE., MT)

Mengesahkan

Direktur Program Diploma III



(H. Dindin Burhanudin, SE., M.Sc.)

RIWAYAT HIDUP

Sanza Melinia Januar lahir di Bandung 18 Januari 2000. Merupakan anak kedua dari dua bersaudara, anak pasangan dari bapak Sutisna dan ibu Juhannah yang beralamat di Dusun Cibuntu RT 10 RW 03 Desa Mekarbakti Kecamatan Pamulihan Kabupaten Sumedang.

Adapun mengenai pendidikan yang telah ditempuh pada tahun 2011 lulus Sekolah Dasar Negeri (SDN) Bojong 1 Nagreg, lulus Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMP) 3 Pamulihan Sumedang tahun 2014, dan pada tahun 2017 menyelesaikan pendidikan menengah pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Pertanian Pembangunan Negeri (PPN) Tanjungsari Sumedang. Pada tahun 2017 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Program Diploma III Manajemen Bisnis Jurusan Keuangan Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).

IKOPIN

ABSTRACT

SANZA MELINIA JANUAR. Electric Power Sales System on Prepaid New Pairs At PT. PLN (Persero) Tbk. West Java Distribution Customer Service Unit Tanjungsari Sumedang under the guidance of Mrs. Hj. Endang Wahyuningsih, SE., MT.

Each college organizes practical work programs for students who have attended lectures until the final semester. In the D.III Business Management Program IKOPIN requires students to carry out practical work in order to train and practice their respective fields of expertise, and the implementation of this practical work is one of the requirements in making a Final Project to pass the Diploma III Business Management Program. The implementation of this practical work is intended so that students can understand the responsibilities, cooperation and ethics in working in the practical work place. In meeting these needs the authors carry out practical work at PT. PLN (Persero) Tbk. West Java Distribution Tanjungsari Sumedang Customer Service Unit.

Judging from the history of PT. PLN (Persero) has been formed since the Dutch East Indies colonial period in 1987 under the name Nederlandche Indische Electriciteit Maatschappij (NIEM), then during the Japanese occupation in 1942-1945 ANIEM was taken by the Japanese and handled by a Japanese electrical institution called Djawa Denki Djigo Kosja which changed its name back to Djawa Denki Djigo Sja.

In the implementation of practical work the author is placed in the customer service and administration division with activities carried out during the practice, namely printing industrial customer billing information, archiving

incoming and outgoing mail, inputting subscription master archive data (AIL), and reading KWH meters.

There are the obstacles faced by the writer during practical work are that the writer needs long enough time to adapt to the new environment, has difficulty interpreting the terms in electricity, and has difficulty obtaining the data and information for the final project report. How to deal with obstacles, the authors approach employees and apply 5S, namely Smile, Greet, Greetings, Polite, and also Politeness, ask for explanations and directions about the work given, and be active in working and communicating in the company environment.

Electric Power Sales System on Prepaid New Pairs At PT. PLN (Persero) Tbk. West Java Distribution Customer Service Unit Tajungsari Sumedang has several functions related to the sale of electricity including the sales function, customer service function, engineering function, connection / disconnection function, barrier and measuring device maintenance function (APP), and warehouse function. Then as for the documents used in the sale of prepaid electricity, namely Subscription Administration (TUL) 1-01, TUL 1-03, TUL 1-05, TUL 1-06, TUL 1-09, TUL 1-10, TUL 1-11, Electric Power Sale and Purchase Agreement (SPJBTL), and supporting documents.

Based on the results of practical work and research that the author has done regarding the electric power sales system on prepaid new pairs at PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang, so conclusions can be drawn.

1. Electric Power Sales System at PT PLN (Peresero) Tbk. The West Java distribution of the Tanjungsari Sumedang Customer Service Unit is good

enough, this is evidenced by the existence of procedures related to cash or prepaid sales at PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang includes sales procedures, cash receipt procedures, wrapping and delivery procedures, and recording procedures for cash sales. Based on the procedures that have been mentioned, it shows that the procedures that have been implemented at PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang has mostly been in accordance with what has been stated in the theory (V. Wiratna Sujarwani 2015)

2. Documents and accounting records used in electric power sales transactions at PT. PLN (Persero) Tanjungsari Sumedang Customer Service Unit has been effective, this can be seen from the documents and records used are complete. Starting from the Handling Administration documents (TUL) 1-01, TUL 1-03, TUL 1-05, TUL 1-06, TUL 1-09, TUL 1-10, TUL 1-11, Sales and Purchase Agreement (SPJBTL), and supporting documents. And the accounting records used include daily reports of new pairs (LPHPB), and cash receipts journal.
3. The parts involved in Electric Power Sales at PT. PLN (Persero) Tbk. West Java Distribution Tanjungsari Sumedang Customer Service Unit, namely the customer service administration, gauze and engineering.

Keywords: System, Accounting, Cash sales



RINGKASAN

SANZA MELINIA JANUAR. Sistem Penjualan Tenaga Listrik Pada Pasang Baru Prabayar Di PT. PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang di bawah bimbingan ibu Hj. Endang Wahyuningsih, SE., MT.

Setiap perguruan tinggi menyelenggarakan program praktik kerja bagi mahasiswa yang telah mengikuti perkuliahan sampai dengan semester akhir. pada Program D.III Manajemen Bisnis IKOPIN mewajibkan mahasiswa melaksanakan praktik kerja guna untuk melatih dan mempraktekan bidang keahliannya masing-masing, dan pelaksanaan praktik kerja ini adalah salah satu syarat dalam pembuatan Tugas Akhir untuk menempuh kelulusan Program Diploma III Manajemen bisnis. Pelaksanaan praktik kerja ini bertujuan agar mahasiswa dapat memahami tanggungjawab, kerjasama dan etika dalam bekerja di tempat praktik kerja. Dalam memenuhi kebutuhan tersebut penulis melaksanakan praktik kerja di PT. PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang.

Dilihat dari sejarah PT. PLN (Persero) sudah terbentuk sejak masa kolonial Hindia Belanda pada tahun 1987 dengan nama *Nederlandche Indische Electriciteit Maatschappij* (NIEM), kemudian pada masa pendudukan jepang pada tahun 1942-1945 ANIEM diambil oleh pihak jepang dan ditangani oleh lembaga kelistrikan jepang yang bernama Djawa Denki Djigjo Kosja yang berubah nama kembali menjadi Djawa Denki Djigjo Sja.

Dalam pelaksanaan praktik kerja penulis ditempatkan di divisi pelayanan pelanggan dan administrasi dengan kegiatan yang dilakukan selama praktik yaitu

mencetak informasi tagihan pelanggan industry, mengarsipkan surat masuk dan keluar, menginput data arsip induk langganan (AIL), dan membaca KWH meter. Adapun kendala yang dihadapi penulis pada saat praktik kerja yaitu penulis perlu cukup lama untuk beradaptasi dengan lingkungan baru, kesulitan untuk mengartikan istilah-istilah dalam kelistrikan, dan mengalami kesulitan dalam mendapatkan data dan informasi untuk penggerjaan laporan tugas akhir. Cara menghadapi kendala, penulis melakukan pendekatan kepada para karyawan dan menerapkan 5S yaitu Senyum, Sapa, Salam, Sopan, dan Santun, meminta penjelasan dan pengarahan tentang pekerjaan yang diberikan, dan bersikap aktif dalam bekerja dan berkomunikasi di lingkungan perusahaan.

Sistem penjualan tenaga listrik pada pasang baru prabayar di PT. PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang memiliki beberapa fungsi yang terkait pada saat penjualan listrik meliputi fungsi penjualan, fungsi pelayanan pelanggan, fungsi teknik, fungsi penyambungan/pemutusan, fungsi pemeliharaan alat pembatas dan pengukur (APP), dan fungsi gudang. Kemudian adapun dokumen yang digunakan dalam penjualan tenaga listrik prabayar yaitu Tata Usaha langganan (TUL) 1-01, TUL 1-03, TUL 1-05, TUL 1-06, TUL 1-09, TUL 1-10, TUL 1-11, Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SPJBTL), dan dokumen pendukung.

Berdasarkan hasil praktik kerja dan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai sistem penjualan tenaga listrik pada pasang baru prabayar di PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang maka dapat ditarik kesimpulan.

1. Sistem Penjualan Tenaga listrik di PT PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang sudah cukup baik, hal ini dibuktikan dengan adanya prosedur yang terkait dalam penjualan tunai atau prabayar pada PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang meliputi prosedur penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pembungkusan dan penyerahan barang, dan prosedur pencatatan penjualan tunai. Berdasarkan prosedur yang telah di sebutkan menunjukan bahwa prosedur yang telah di terapkan pada PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang sebagian besar telah sesuai dengan yang telah disebutkan dalam teori (V. Wiratna Sujarweni 2015).
2. Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan dalam transaksi penjualan tenaga listrik di PT. PLN (Persero) Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari dokumen dan catatan yang digunakan sudah lengkap. Mulai dari dokumen Tata Usaha Langanan (TUL) 1-01, TUL 1-03, TUL 1-05, TUL 1-06, TUL 1-09, TUL 1-10, TUL 1-11, Surat Perjanjian Jual Beli (SPJBTL), dan dokumen pendukung. Dan catatan akuntansi yang digunakan meliputi laporan penerimaan harian pasang baru (LPHPB), dan jurnal penerimaan kas.
3. Bagian yang terlibat dalam penjualan tenaga listrik di PT. PLN (Persero) Tbk. Distirbusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang yaitu bagian pelayanan pelanggan administrasi, bagian kasa dan bagian teknik.

Kata Kunci: Sistem, Akuntansi, Penjualan tunai.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul "**Sistem Penjualan Tenaga Listrik pada Pasang Baru Prabayar**". Tugas Akhir ini disusun untuk memperoleh gelar Ahli Madya Konsentrasi Manajemen Keuangan, Program Studi Diploma III, Institut Manajemen Koperasi Indonesia.

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna. Namun demikian, dengan segala kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki, penulis berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Untuk itu perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada orang tua Bapak Sutisna dan Ibu Juhannah beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan doa. Penulis ini juga mengucapkan banyak terima kasih kepada sahabat yang telah memberikan semangat untuk tidak menyerah.

Dalam kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah Subhana wata'ala yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan segala pertolongan serta kemudahan dalam menyusun Tugas Akhir ini.
2. Bapak H. Dindin Burhanudin, SE., M.Sc Selaku ketua Prodi Diploma III Manajemen Bisnis Institut Manajemen Koperasi Indonesia.
3. Ibu Hj. Endang Wahyuningsih, SE., MT Selaku dosen pembimbing dan Sekertaris Program Studi Diploma III Manajemen Bisnis Institut Manajemen Koperasi Indonesia, yang telah memberikan bimbingan, dan

arahan mengenai penulisan Tugas Akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik.

4. Bapak Agus Gumilar dan Ibu Mimin Mintarsih Selaku Staff Sekertariat yang telah banyak membantu tentang administrasi dan dorongan untuk kelancaran penulisan ini.
5. Dosen penguji yang telah menguji penulis dalam sidang tugas akhir, terimakasih atas kritik dan saran yang membangun dalam perbaikan Tugas Akhir ini dan segenap dosen, staff dan seluruh civitas akademika Institut Manajemen Koperasi Indonesia.
6. Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si selaku dosen wali yang telah membimbing penulis selama masa perkuliahan.
7. Keluarga Besar Himpunan Diploma III Institut Koperasi Indonesia.
8. Rekan seangkatan, khususnya mahasiswa Diploma III 2017 Dian Nurhasanah, Aprilia Nur Hasanah, Afifah Fitriyani, Siti Ayu Jubaedah, Intan Puji Rahayu, Cucu Mutimu Fadilah yang telah bekerja sama, kompak dan saling mendoakan demi kelancaran penulisan Tugas Akhir.
9. Rector Institut Manajemen Koperasi Indonesia Dr. (HC). Ir. Burhanuddin Abdullah, MA.
10. Bapak Ermawan Susanto selaku Manajer, Bapak Candra Wijaya selaku supervisor, Bapak Yusuf, dan Ibu Miranti Indri selaku karyawan PT. PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang yang sudah memberikan bimbingan, arahan dan kepercayaan kepada penulis.

Akhir kata penulis panjatkan doa kepada Allah Subhana wata'ala semoga dengan rahmat dan kasih sayang-Nya dapat membalas segala kebaikan yang telah memberikan bantuan kepada penulis, Aamiin Ya Robbal Alamin.

Jatinangor, September 2020

Sanza Melinia Januar

IKOPIN

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
RIWAYAT HIDUP	ii
ABSTRACT	iii
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Praktek Kerja	1
1.2 Maksud dan Tujuan	5
1.2.1 Maksud.....	5
1.2.2 Tujuan	5
1.3 Kegiatan Praktek Kerja Lapangan.....	6
1.4 Tempat Praktek Kerja.....	6
1.5 Jadwal Praktek Kerja.....	7
BAB II KEADAAN UMUM TEMPAT MAGANG	8
2.1 Sejarah PT. PLN (Persero)	8
2.1.1 Rangkaian Peristiwa Penting PT. PLN (Persero).....	9
2.1.2 Visi dan Misi	11
2.1.3 Logo Perusahaan	12
2.1.4 Budaya Perusahaan	14
2.2 Keadaan Organisasi PT PLN (Persero) Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang.....	15

2.3 Pelaksanaan Manajemen	19
2.4 Kegiatan Usaha PT. PLN (Persero)	21
2.4.1 Unit – unit PT PLN (Persero)	22
2.4.2 Anak Perusahaan PT. PLN (Persero).....	26
2.5 keadaan Lingkungan Kerja	28
BAB III.....	30
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA	30
3.1 Bidang Atau Bagian Pekerjaan Yang Dilakukan	30
3.2 Cara Pelaksanaan Kerja.....	30
3.3 Kendala Yang Dihadapi	31
3.4 Cara Menghadapi Kendala.....	31
3.5 Manfaat Yang Diperoleh.....	32
BAB IV	33
HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Pendekatan Manajemen Keuangan	33
4.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan	33
4.1.2 Ruang Lingkup Manajemen Keuangan.....	33
4.1.3 Fungsi Manajemen Keuangan.....	34
4.1.4 Tujuan Manajemen keuangan	34
4.2 Pengertian Sistem.....	35
4.2.1 Pengertian Akuntansi	35
4.2.2 Pengertian Sistem Akuntansi	36
4.2.3 Pengertian Sistem Penjualan Tunai.....	38
4.2.4 Fungsi – Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai	39
4.2.5 Dokumen yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai	40

4.2.6 Catatan yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai.....	42
4.2.7 Jaringan yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai	43
4.2.8 Flowchart	43
4.3 Sistem Penjualan Tenaga Listrik pada Pasang Baru Prabayar di PT. PLN (Persero) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang.....	46
4.3.1 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tenaga Listrik pada Pasang Baru Prabayar di PT. PLN (Persero) Unit Layanan Pelanggan (ULP) Tanjungsari Sumedang	46
4.3.2 Dokumen yang digunakan oleh PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang dalam Penjualan Tenaga Listrik pada Pasang baru Prabayar.....	48
4.3.3 Catatan yang digunakan PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang dalam Penjualan Tenaga Listrik Pasang Baru Prabayar	51
4.3.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Tenaga Listrik Pasang Baru Prabayar di PT. PLN (Persero) ULP Tanjungsari Sumedang..	52
4.3.5 Flowchart Pasang Baru Prabayar	54
BAB V.....	61
KESIMPULAN DAN SARAN	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	65

IKOPIN

DAFTAR TABEL

4.2.8 Simbol-simbol Flowchart.....	44
------------------------------------	----



IKOPIN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.3 Logo Perusahaan.....	12
Gambar 2.2 Struktur Organisasi.....	16
Gambar 4.3.5 Alur Sistem Penjualan Tenaga Listrik pada Pasang Baru Prabayar di PT. PLN (Perseo) Tbk. Distribusi Jawa Barat Unit Layanan Pelanggan Tanjungsari Sumedang.....	54

IKOPIN