

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era pembangunan nasional dewasa ini, perkembangan organisasi-organisasi pada umumnya ditandai dengan meningkatnya jumlah aktivitas dan juga kemajuan teknologi yang semakin maju dari waktu ke waktu, baik yang bergerak di bidang jasa maupun bidang produksi. Lingkungan bisnis di Negara kita telah semakin berubah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk demikian pula dengan pola perekonomiannya, yaitu dari Negara yang dikenal dengan sebutan Negara agraris mulai berubah menuju era industri dan bisnis baik dalam skala nasional maupun internasional.

Jadi peranan listrik sangat besar bahkan sudah menjadi bagian hidup, itu terbukti dengan segala aktivitas manusia sebagian besar menggunakan listrik sebagai alat penunjang kegiatannya. Mengingat pentingnya peranan tenaga listrik tersebut dan menyangkut hajat hidup orang banyak, maka perlu suatu badan atau organisasi yang professional yang dapat mengelola kebutuhan akan tenaga listrik. Di Indonesia organisasi tersebut dibentuk oleh pemerintah dengan nama Perusahaan Listrik Negara (PLN) atau lebih lengkapnya PT. PLN (Persero) Indonesia. PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur merupakan salah satu unit yang melayani pendistribusian tenaga listrik kepada pemakai di area Bandung Timur, adapun proses bisnisnya meliputi penjualan tenaga listrik dengan berbagai jenis kebutuhan yang berbeda-beda mulai dari pemakaian untuk rumah tangga, social, industri, bisnis, dan multiguna. Tentunya dalam melayani pelanggan tersebut harus didukung oleh sarana dan prasarana yang *up to date* dan juga harus didukung oleh kinerja organisasi atau perusahaan dengan sistem yang baik dan teratur.

PT. PLN (Persero) sebagai perusahaan monopolistik di Indonesia dituntut untuk bersikap professional dalam menjalankan usahanya, sebab perusahaan ini dibentuk untuk terus berjalan, oleh karena itu dibentuk suatu penelitian yang dalam hal ini dapat dilihat dalam laporan keuangan. Setiap

perusahaan dalam menjalankan usahanya selalu membutuhkan kas, kas diperlukan baik untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari maupun untuk mengadakan investasi baru. Didalam perusahaan aliran kas masuk bersifat kontinyu, yang berasal dari adanya penjualan dan penjualan itu akan berlangsung secara terus menerus yang memungkinkan perusahaan itu dapat melangsungkan kehidupannya. Penjualan merupakan hal yang sangat penting dalam aktivitas perusahaan. Penjualan yang baik akan membawa perusahaan kepada tujuan yang ingin dicapainya. Penjualan merupakan salah satu modal kerja yang paling tinggi, akan tetapi tingginya jumlah penjualan yang ada dalam suatu perusahaan belum tentu menunjukkan bahwa perusahaan itu baik dan sehat. Dalam perusahaan aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting, mengingat dari aktivitas ini akan menghasilkan pendapatan perusahaan.

PT PLN (Persero) APJ Bandung Timur mengutamakan keandalan produksi tenaga listrik dan kualitas pelayanan dalam rangka meningkatkan kepuasan pelanggan, guna memenuhi hal tersebut PT. PLN (Persero) Bandung Timur berpedoman pada kebijakan mutu yang telah digariskan serta telah diakui dan sudah memiliki sertifikat ISO (*International Standart Organization*) 9001-2000 dalam bidang pelayanan. Adapun kebijakan mutu tersebut merupakan suatu komitmen manajemen dan karyawan/ti PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur, berusaha untuk selalu memenuhi kepuasan pelanggan melalui :

- a. Pelayanan yang cepat, pasti dan akurat.
- b. Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001-2000 secara efektif dan perbaikan yang berkesinambungan sesuai dengan persyaratan dan peraturan yang berlaku.
- c. Penetapan sarana mutu yang dijabarkan dalam bentuk “Tingkat Mutu Pelayanan” dan pemenuhannya ditinjau melalui Audit mutu internal dan Tinjauan Manajemen.
- d. Komitmen terhadap peningkatan “Tingkat Mutu Pelayanan”.
- e. Penyediaan Sumber Daya manusia yang kompeten dan profesional serta prasarana yang memadai.

Dalam perusahaan aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting, mengingat dari aktivitas ini akan menghasilkan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu aktivitas penjualan harus didukung dengan pencatatan yang baik guna menghasilkan sistem informasi yang akurat. Untuk memberi kepuasan kepada customer, pihak perusahaan memberi fasilitas berupa teknologi informasi CIS. Dimana teknologi informasi CIS ini selain sebagai fasilitas yang diberikan kepada customer juga mempunyai keuntungan bagi pihak perusahaan guna mempercepat sistem pembayaran dan penagihan bagi customer, dan juga membina kerjasama yang baik antarpihak perusahaan dengan customer.

Lebih jelasnya mengenai pemanfaatan teknologi CIS (*Customer Information System*) yang terintegrasi dengan GIS (*Geographical Information System*) adalah merupakan salah satu sarana program aplikasi yang digunakan oleh PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur dalam menjalankan pelayanan dan proses bisnisnya. Dalam struktur organisasi PT PLN (Persero) APJ Bandung Timur memiliki beberapa departemen dimana salah satunya adalah bagian penjualan yang merupakan unit pengelola rekening listrik yang meliputi proses penjualan dan hasil penjualan rekening, serta pembuatan pelaporan dan koordinasi dengan divisi/bagian lainnya.

Didalam fungsi penjualan ini yang harus diperhatikan adalah keakuratan pencatatan kwh sebagai dasar penagihan dan ketepatan waktu penagihan, hal ini dikarenakan dana yang berasal dari pembayaran tagihan listrik dari pelanggan setiap bulannya merupakan *income* yang mempunyai pengaruh pada *cash flow* bagi perusahaan dan sangat vital. Dengan demikian bagian penjualan dituntut untuk memiliki sistem informasi penjualan yang baik dalam menunjang kinerjanya, teliti dan akurat dalam pengelolaan hasil penjualan serta proses pembuatan pelaporannya serta ditunjang oleh sarana dan fasilitas sumber daya yang memadai. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut bagaimana bagian penjualan mengelola dari awal hingga akhir, maka penulis mengambil judul : **“TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN ENERGI LISTRIK PADA PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari sekian banyaknya ruang lingkup kegiatan usaha pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur, maka sangat penting bagi penulis untuk membatasi masalah yang akan diteliti untuk penyusunan laporan ini.

Untuk membatasi permasalahan tersebut maka penulis mengemukakan identifikasi masalah mengenai prosedur penjualan jasa listrik di bagian penjualan pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur sebagai berikut :

- Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Energi listrik pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sesuai dengan yang telah dijelaskan dalam identifikasi masalah yaitu :

- Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Energi listrik pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik secara langsung maupun tidak langsung bagi :

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi yang dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan energi listrik yang dilakukan oleh perusahaan tempat penelitian ini dilakukan dan bila perlu dijadikan sumber pemikiran untuk penyempurnaan dimasa yang akan datang.

2. Mahasiswa dan pihak lain, khususnya di lingkungan Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan dapat juga menjadi referensi serta bahan untuk penelitian selanjutnya.

3. Penulis

Merupakan pengalaman yang sangat berharga dan bermanfaat dalam mengembangkan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah selama ini.

1.5 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan oleh penulis adalah metode *Deskriptif naratif* adapun dalam pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah :

- a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)
Data yang diperoleh dari buku-buku catatan kuliah serta buku-buku lain yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas.
- b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)
Perolehan data dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan yaitu pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur yang menjadi objek penulisan laporan.

Dalam penelitian lapangan penulis melakukan :

- a. Observasi
Penulis mengadakan pengamatan serta pencatatan terhadap objek yang diteliti dengan melakukan penelitian pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur.
- b. Interview (wawancara)
Penulis mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai data yang berhubungan dengan judul laporan yang penulis pilih.

1.6 Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan ini penulis mengadakan penelitian pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur yang beralamat di Jalan PHH Musthopa No. 45 Bandung. Pada tanggal 19 September 2005 sampai dengan 14 Oktober 2005.

BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Sistem Akuntansi

Setiap perusahaan baik perusahaan pemerintah maupun swasta memiliki tujuan yang sama, yaitu menghasilkan laba semaksimal mungkin. Salah satu cara untuk memperoleh laba yang tinggi adalah dengan menekan biaya-biaya pengeluaran dan memperbesar pemasukan melalui hasil penjualan. Disamping itu perusahaan juga harus mampu mengefektifkan dan mengefisiensikan kegiatan-kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Sistem Akuntansi yang menghasilkan informasi yang andal ditujukan untuk membantu manajemen dalam mengkoordinir dan mengelola perusahaan serta menghindari adanya kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi hingga merugikan perusahaan.

2.1.1 Pengertian Sistem

Sistem pada dasarnya merupakan sekelompok unsur yang erat hubungannya satu sama lain, yang berfungsi secara bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem diciptakan untuk menangani suatu yang berulang kali secara rutin terjadi.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penulis mengutip pengertian sistem. Menurut George H. Bodnar dan William S. Hopwood (2003:1) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” mengemukakan sebagai berikut :

“Sistem adalah kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu”.

Pada dasarnya sistem terdiri dari tiga unsur yaitu *input* (masukan), proses, dan *output* (keluaran) input merupakan komponen penggerak atau pemberi tenaga kerja dimana sistem itu dioperasikan, sedangkan *output* merupakan hasil operasi.

2.1.2 Pengertian Akuntansi

Pengertian Akuntansi menurut Alvi A. Arens dan James K. Loebbecke yang dialih bahasakan oleh Amir Abadi Yusuf (1996:4), yaitu :

“Akuntansi adalah proses pencatatan, pengelompokan dan pengikhtisaran peristiwa ekonomi dalam bentuk yang teratur dan logis dengan tujuan untuk menyediakan informasi keuangan yang diperlukan dalam pengambilan keputusan”.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan suatu proses pencatatan, pengelompokkan, pengikhtisaran, dalam laporan transaksi keuangan dan menitikberatkan pada suatu aktifitas yang memberikan informasi dengan pihak-pihak yang berkepentingan, baik mengambil keputusan maupun para pemegang saham serta pihak ekstern lainnya.

2.1.3 Pengertian Sistem Akuntansi

Pengertian akuntansi menurut JW Neuren yang dialih bahasakan oleh La Midjan (1999:16) yaitu :

“Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan-laporan yang terkoordinir untuk menciptakan dasar informasi tertentu yang diperlukan untuk membantu manajemen pemasaran”.

Berdasarkan pengertian sistem akuntansi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi terdiri dari metode-metode dan catatan-catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi, menghimpun, menganalisis, mengelompokkan, mencatat dan melaporkan transaksi satuan usaha untuk menyelenggarakan pertanggungjawaban akhir dan kewajiban yang bersangkutan dengan transaksi tersebut yang diperlukan oleh pihak intern dan ekstern.

2.1.4 Unsur-unsur Sistem Akuntansi

Dilihat secara umum dari definisi diatas bahwa selain faktor manusia ada unsur-unsur lain yang melekat pada sistem akuntansi tersebut, adapun unsur-unsur suatu sistem akuntansi menurut Mulyadi (2001:3) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Akuntansi” mengemukakan sebagai berikut :

“Sistem akuntansi adalah formulir catatan yang terdiri dari jurnal buku besar dan buku besar pembantu serta laporan”.

Sedangkan menurut George H. Bodnar dan William S. Hopwood (2003:11) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” mengemukakan bahwa :

“Pengendalian intern adalah yang ditetapkan untuk memberikan jaminan tercapainya tujuan keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, ketaatan atas ketentuan dan peraturan yang berlaku”.

Berikut ini diuraikan lebih lanjut pengertian dari unsur-unsur sistem akuntansi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Formulir

Merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering juga disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) diatas secarik kertas. Formulir sering disebut dengan istilah media, karena formulir merupakan media untuk mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi ke dalam catatan. Dengan formulir ini, data yang bersangkutan dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan.

Contoh : Faktur penjualan, bukti kas keluar, dan cek. Dengan faktur penjualan misalnya, direkam data mengenai nama pembeli, alamat, jenis dan kuantitas barangnya yang dijual.

2. Jurnal

Merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan meringkas data keuangan dan data yang lainnya. Seperti telah disebutkan diatas, sumber informasi pencatatan dalam jurnal ini adalah formulir. Dalam jurnal data keuangan untuk pertama kalinya diklasifikasikan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Dalam jurnal ini pula terdapat kegiatan peringkasan data, yang hasil peringkasan (berupa jumlah rupiah) transaksi tertentu kemudian diposting ke rekening yang bersangkutan dalam buku besar. Contoh jurnal adalah jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, jurnal penjualan, jurnal umum.

3. Buku Besar

Buku Besar (*General Ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut dapat di bentuk buku pembantu. Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi terakhir (*book of final entry*) yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain lagi sesudah data transaksi kas dan digolongkan dalam rekening buku besar dan buku pembantu. Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai sebagai catatan akhir juga karena setelah data akuntansi keuangan dicatat dalam buku-buku tersebut proses akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan, bukan pencatatan lagi kedalam catatan akuntansi.

5. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan

harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya, laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak computer dan tayangannya pada layar monitor computer.

Pengendalian intern juga mewajibkan pemeliharaan catatan-catatan yang memadai untuk menjaga aktiva dan menganalisi pembebanan tanggung jawab. Dokumentasi yang baik mengandung arti bahwa catatan-catatan harus dipelihara oleh semua pihak yang terlibat dalam transaksi. Karenanya, seluruh catatan yang memungkinkan dilakukan rujukan silang dari satu bidang tanggung jawab ke lainnya.

2.1.5 Peranan Sistem Akuntansi Bagi Manajemen

Peranan sistem akuntansi dalam suatu perusahaan seharusnya membantu terlaksananya fungsi-fungsi manajemen. Organisasi perusahaan modern yang dilayani oleh sistem akuntansi merupakan suatu badan atau lembaga yang sangat kompleks. Organisasi perusahaan mungkin memperkerjakan beribu-ribu orang dengan tugas-tugas yang bervariasi sampai pada manajemen dengan tenaga penjual yang sangat besar. Posisi seperti ini dalam dunia modern menimbulkan ketertarikan pihak-pihak yang berkepentingan antara lain adalah para langganan, leveransir (*supplier*), pegawai, kreditur, pemegang saham dan berbagai instansi pemerintah yang berkepentingan dalam hal tersebut.

Sistem informasi akuntansi menyiapkan informasi bagi manajemen dengan melaksanakan operasi-operasi tertentu atas semua data sumber yang diterimanya. Manajemen organisasi perusahaan menerima informasi ini dan memanfaatkannya sebagai dasar pengambilan keputusan. Keputusan manajemen sebaliknya akan mempengaruhi operasi intern organisasi perusahaan untuk sistem informasi akuntansi dan juga mempengaruhi hubungan organisasi perusahaan dengan lingkungan sekitarnya.

Dua peranan penting informasi akuntansi dalam pembuatan keputusan manajemen dapat didefinisikan sebagai berikut :

1. Memberikan dorongan terhadap pengambilan keputusan manajemen, sebagai contoh : Suatu laporan biaya menunjukkan suatu perbedaan yang mencolok antara biaya yang sesungguhnya dikeluarkan dengan biaya yang akan dianggarkan akan membuat manajemen mengadakan tindakan koreksi.
2. Sebagai dasar untuk mengadakan yang mungkin dilakukan, contoh : Informasi akuntansi sering digunakan sebagai dasar untuk menetapkan harga atau barang yang harus dibeli. Sistem akuntansi harus disusun sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi kebutuhan informasi secara efektif. Sistem Informasi Akuntansi merupakan salah satu sub sistem dalam sistem informasi manajemen.

2.2 Sistem Akuntansi Penjualan

2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

Sistem Akuntansi penjualan termasuk informasi yang penting yang harus di desain dalam perusahaan, di sebabkan baik penjualan secara kredit maupun penjualan secara tunai merupakan sumber pendapatan bagi suatu perusahaan. Sistem akuntansi penjualan juga harus menghasilkan informasi mengenai situasi pasar, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan dan syarat pembayaran yang didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur pengiriman barang dan prosedur pencatatan akibat adanya penjualan baik kredit maupun tunai.

Berdasarkan hal-hal tersebut diatas dan pengertian-pengertian mengenai sistem akuntansi sebelumnya, maka penulis menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan merupakan metode yang diciptakan untuk mengidentifikasikan, menghimpun, menganalisis, mengelompokkan, mencatat, melaporkan transaksi penjualan, dan untuk menyelenggarakan pertanggung jawaban aktiva dan kewajiban yang bersangkutan dan transaksi penjualan tersebut yang diperlukan guna memudahkan pengendalian penjualan perusahaan.

Sistem akuntansi penjualan ialah sistem akuntansi yang digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit.

2.2.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan

Tujuan Sistem Akuntansi menurut Mulyadi (2001:19) dalam “Sistem Akuntansi” adalah sebagai berikut :

“Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru, Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi pengecekan intern, Untuk mengurangi biaya klerikal penyelenggaraan catatan akuntansi”.

2.2.3 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh pimpinan suatu perusahaan harus dijalankan oleh semua bagian dalam suatu perusahaan termasuk didalamnya bagian penjualan, agar dalam melaksanakan aktivitasnya patuh terhadap target atau acuan yang mengarah pada tercapainya tujuan perusahaan. Kebijakan itupun mendorong pada dihindarkannya kecurangan-kecurangan serta penyelewengan dan pelaksanaan operasional sehari-hari.

Prosedur penjualan baik secara kredit maupun secara tunai melibatkan beberapa bagian perusahaan, hal ini dilakukan agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Beberapa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan baik secara kredit maupun tunai, yaitu :

a. Prosedur Penjualan Secara Kredit

- Prosedur order penjualan
- Prosedur pengiriman barang
- Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit ke dalam kartu piutang

- Prosedur penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periode, fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

- Prosedur pencatatan penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

b. Prosedur penjualan secara tunai

- Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan mencatat dari pembeli dan membuat faktur penjualan baik tunai maupun kredit untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

- Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi kredit.

- Prosedur penyerahan barang

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

- Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

- Prosedur penyetoran kas ke bank

Struktur pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank. Semua kas yang diterima pada suatu hari dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

- Prosedur pencatatan penerimaan kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setoran bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

- **Prosedur pencatatan harga pokok penjualan**

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

2.2.4 Dokumen Yang Digunakan

Beberapa dokumen yang biasa digunakan dalam siklus akuntansi penjualan adalah :

1. **Pesanan Pelanggan (*customer Order*)**
Yaitu permintaan barang dagang oleh pelanggan. Permintaan mungkin diterima melalui telepon, formulir isian yang dikirimkan kepada pelanggan yang ada dan pelanggan potensial, melalui wiraniaga atau cara lain.
2. **Pesanan Penjualan (*Sales Order*)**
Yaitu dokumen untuk mencatat deskripsi jumlah, dan informasi terkait atas barang yang dipesan oleh pelanggan. Ini seringkali digunakan untuk menunjukkan persetujuan kredit dan otorisasi untuk pengiriman.
3. **Dokumen Pengiriman (*Shipping Document*)**
Yaitu dokumen yang dibuat untuk memulai pengiriman barang, yang menunjukkan deskripsi atas barang dagang, jumlah yang dikirim, data-data lain yang relevan. Dokumen ini juga berguna sebagai tanda untuk menagih kepada pelanggan.
4. **Faktur Penjualan (*Sales Invoice*)**
Yaitu dokumen yang menunjukkan deskripsi dan kuantitas yang dijual, harga termasuk ongkos angkut, asuransi, syarat pembayaran dan data lain yang relevan.

5. Laporan Ikhtisar Penjualan (*Summary Sales Report*)
Yaitu dokumen yang dihasilkan computer yang menikhtisarkan penjualan untuk satu periode. Laporan ini secara khusus berisi informasi yang dianalisa berdasarkan komponen kunci seperti wiraniaga, produk dan territorial.
6. Nota Pembayaran (*Remittance Advice*)
Yaitu dokumen yang mendukung faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan dan dikembalikan ke penjual dengan pembayaran tunai. Digunakan untuk menunjukkan nama pelanggan, nomer faktur penjualan, dan jumlah dalam faktur saat pembayaran diterima.
7. Buku Harian Penerimaan Kas (*Cash Receipt Journal*)
Yaitu buku harian untuk mencatat penerimaan kas dari penagihan penjualan tunai dan semua penerimaan tunai lainnya.
8. Nota Persetujuan Penghapusan Piutang (*Uncollectible Account Authorization*)
Yaitu dokumen yang digunakan dalam perusahaan, yang menunjukkan kewenangan untuk menghapuskan piutang usaha tak tertagih.
9. Berkas Induk Piutang Usaha (*Account Receivable Master File*)
Yaitu berkas untuk mencatat setiap penjualan untuk masing-masing pelanggan dan mengelola saldo perkiraan pelanggan.
10. Neraca Saldo Piutang Usaha (*Account Receivable Trial Balance*)
Yaitu daftar jumlah yang tergantung kepada pelanggan pada waktu tertentu. Neraca saldo ini disiapkan langsung dari berkas induk piutang usaha.

2.2.5 Catatan Akuntansi Yang digunakan

Catatan akuntansi yang diperlukan dalam Sistem Akuntansi Penjualan menurut Mulyadi (2001:218) dalam bukunya Sistem Akuntansi adalah :

**“Jurnal Penjualan : Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai ataupun kredit,
Kartu Piutang : Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap**

debiturnya, Kartu Persediaan : Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan, Kartu Gudang : Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang, Jurnal umum : Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu”.

2.3 Pengendalian Sistem Akuntansi

Menurut Howard F Stettler yang dikutip oleh Zaki Baridwan (1998:4) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Akuntansi” adalah :

“Sistem Akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengevaluasi usahanya dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang kreditur dan lembaga-lembaga pemerintahan untuk menilai hasil operasi”.

Mulyadi (2001:3) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Akuntansi” mengatakan bahwa :

“Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang di koordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Sedangkan menurut Geoerge H. Bodnar dan William S. Hopwood yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf (2000:181) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Akuntansi” mengatakan bahwa :

“Sistem Akuntansi terdiri dari metode dan catatan-catatan yang dibuat untuk mengidentifikasikan, mengumpulkan, menganalisis, mencatat dan melaporkan transaksi-transaksi organisasi dan menyelenggarakan pertanggungjawaban bagi aktiva dan kewajiban yang berkaitan”.

Dalam standar professional Akuntansi Publik (SPAP) yang dikemukakan oleh ikatan Akuntan Indonesia bahwa :

“Sistem Akuntansi terdiri dari metode, dokumen, dan catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi, menghimpun, menganalisis, mengumpulkan, mencatat dan melaporkan transaksi satuan usaha dan untuk menyelenggarakan pertanggungjawaban aktiva dan kewajiban yang bersangkutan dengan transaksi tersebut”.

Berdasarkan beberapa definisi yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, buku-buku jurnal, buku-buku besar, laporan-laporan kegiatan tata usaha yang menghasilkan suatu informasi tentang kekuasaan yang diperlukan oleh manajemen dalam pengendalian perusahaan.

2.4 Sistem Akuntansi Penjualan

2.4.1 Pengertian Penjualan

Beberapa ahli telah mendefinisikan pengertian penjualan, diantaranya menurut Basu Swastha (1998:8) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Penjualan” mengatakan bahwa :

“Menjual ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan”.

Menurut Moekijat dalam bukunya “Kamus Marketing” yaitu :

“Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak”.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan pembeli dan penjual dalam melakukan perjanjian mengenai produk yang ditawarkan penjual kepada pembeli sesuai dengan harga yang disetujui bersama.

2.4.2 Organisasi Intern Yang Terlibat Dalam Pengelolaan Penjualan

Pengelolaan penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Adapun bagian-bagian yang terkait dalam pengelolaan penjualan kredit, yaitu :

1. **Bagian Pesanan Penjualan**

Bagian pesanan penjualan merupakan satu bagian yang merupakan suatu bagian yang berdiri sendiri di bawah bagian penjualan. Bagian ini berfungsi untuk mengawasi semua pesanan yang diterima, memeriksa surat pesanan yang diterima dari pelanggan dan melengkapi informasi yang kurang berhubungan dengan spesifikasi produk dan tanggal pengiriman, meminta persetujuan penjualan kredit, menentukan tanggal pengiriman, membuat surat perintah pengiriman dan back order beserta tembusannya, membuat catatan mengenai pesanan-pesanan yang diterima, membuat faktur, mengawasi pengiriman barang-barang.

2. **Bagian Kredit**

Dalam prosedur penjualan, setiap barang untuk memenuhi segala pesanan pembeli yang syaratnya kredit, harus mendapat persetujuan dari bagian kredit yang fungsinya memiliki status kredit pelanggan dan membentuk otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Agar dapat memberikan persetujuan, bagian kredit menggunakan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap-tiap langganannya mengenai sejarah kreditnya, jumlah maksimal dan ketepatan waktu pembayaran. Apabila pembeli merupakan langganannya baru maka semua lembar surat perintah pengiriman dari bagian pesanan penjualan diserahkan ke bagian kredit, sesudah disetujui baru didistribusikan kepada masing-masing bagian.

3. **Bagian Gudang**

Bagian gudang berfungsi untuk menyiapkan barang seperti yang tercantum dalam surat perintah pengiriman. Barang-barang tersebut diserahkan ke bagian pengiriman untuk dibungkus dan dikirimkan ke pembeli.

4. Bagian Pengiriman

Bagian ini berfungsi untuk mengirimkan barang kepada pembeli. Pengiriman ini hanya boleh dilakukan apabila ada surat perintah pengiriman yang sah. Selain itu bagian pengiriman juga berfungsi mengirimkan kembali barang-barang kepada penjual yang keadaannya tidak sesuai dengan yang dipesan.

5. Bagian Billing

Bagian ini berfungsi untuk membuat dan menerbitkan faktur penjualan dan tembusan-tembusannya, menghitung biaya kirim penjualan dan pajak pertambahan nilai, memeriksa kebenaran penulisan dan perhitungan-perhitungan dalam faktur.

BAB III

OBJEK dan METODE PENELITIAN

3.1. Sejarah Singkat PT.PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten APJ Bandung

Gambaran singkat mengenai sejarah listrik di Indonesia menurut berbagai keterangan yang ditemukan bahwa cahaya listrik mulai bersinar di wilayah Indonesia yakni pada akhir abad ke-19 zaman pemerintahan Hindia Belanda. Perkembangan kelistrikan di wilayah Indonesia terjadi sebagai berikut :

- Elektrifikasi di wilayah kota Batavia sekitar tahun 1893 merupakan Stads Bedrijf yang dikelola oleh pemerintah daerah setempat dengan nama Electriciteit Bedrijf Batavia.
- Elektrifikasi di wilayah kota Medan sekitar tahun 1903 sebagai Stads Bedrijf Medan (Deli).
- Elektrifikasi di wilayah kota Surabaya kira-kira tahun 1907, merupakan Stads Bedrijf yang dikelola oleh pemerintah daerah dengan nama Electriciteit Bedrijf Surabaya.

Tahun-tahun berikutnya menurut keterangan dari berbagai sumber yang kurang jelas, kelistrikan dibangun di Palembang dalam kaitannya dengan usaha perkembangan minyak, di Ambon dan Makasar dibangun untuk kepentingan militer.

3.1.1 Beberapa perusahaan listrik zaman Hindia Belanda

Setelah perusahaan listrik yang berpusat di negeri Belanda didirikan di beberapa wilayah Indonesia (umumnya pembangkit), maka pendistribusian tenaga listrik oleh pemerintah daerah dialirkan kepada perusahaan listrik swasta. Menurut catatan pendirian perusahaan listrik Belanda di Indonesia terjadi sebagai berikut :

- Perusahaan listrik NV NIGM kemudian berubah nama menjadi NV OGEM Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 28

tanggal 27 Juni 1913, yaitu pemberian konsesi untuk membuka aliran listrik di wilayah kota Batavia. Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 29 tanggal 1 November 1915, yaitu pemberian konsesi untuk membuka aliran listrik di wilayah kota Meestercolnelis (Jatinegara). Izin beroperasi diberikan dengan Surat Keputusan No. 14 tanggal 17 Mei 1924, yaitu pemberian konsesi untuk membuka aliran listrik di wilayah kota Tangerang.

Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan tertanggal 6 November 1942, yaitu pemberian konsesi membuka aliran listrik di wilayah kota Cirebon. Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 20 tanggal 25 November 1972, yaitu pemberian konsesi untuk membuka aliran listrik di wilayah kota Kebayoran Lama. Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 12 tanggal 16 Juni 1927, yaitu pemberian konsesi untuk membuka aliran listrik di luar wilayah kota Cirebon. Pemberian pengoperasian kepada NV NIGM di luar Jawa antara lain dikeluarkan untuk wilayah Medan kemudian secara berturut-turut menyusul wilayah Palembang, Makasar, Ujung Pandang, Tanjung Karang dan Manado. Keterangan yang jelas mengenai izin beroperasi kepada NV NIGM konsesi di luar Jawa tidak ditemukan tetapi menurut beberapa pendapat dan keterangan yang diperoleh untuk wilayah Palembang terjadi sebelum tahun 1920, untuk wilayah lainnya terjadi setelah tahun 1920, misalnya Medan, Tanjung Karang, Ujung Padang, Manado dan sebagainya.

- Perusahaan listrik NV AINEM Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No.6 tanggal 8 Februari 1914, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Surabaya, Semarang dan Yogyakarta. Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 25 tanggal 9 Mei 1927, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah di berbagai kota di Jawa Tengah dan Jawa Timur yaitu di luar wilayah yang telah dikelola oleh OGEM, ELECTRICA, EMR, dan EMB. Pemberian izin

beroperasi kepada NV ANIEM untuk elektrifikasi wilayah di luar Jawa, antara lain Bukit Tinggi, Pontianak, Ambon dan sebagainya.

- Perusahaan listrik NV GEBEO.

Perusahaan listrik NV GEBEO merupakan usaha bersama pemerintah Jawa Barat ikut serta dengan Surat Keputusan yang dikeluarkan sebagai berikut :

Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 24 tanggal 30 Januari 1923/1928, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Bandung dan sekitarnya (sebelum lampu gas, listrik oleh militer). Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 24 tanggal 19 Maret 1923/1926, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Bogor dan sekitarnya (sebelum lampu gas, listrik oleh militer). Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 24 tanggal 24 Desember 1938, No. 17 tanggal 21 Desember 1930, No. 21 tanggal 20 Mei 1940, No. 30 tanggal 18 Januari 1940, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Karesidenan dan Kabupaten seluruh propinsi Jawa Barat kecuali Cirebon dan Jakarta yang telah dikelola oleh NV NIGM.

- Perusahaan listrik ELECTRA

Izin beroperasi dikeluarkan kepada perusahaan ELECTRA dengan Surat Keputusan No. 37 tanggal 7 Juni 1915, yaitu pembelian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Tulung Agung.

Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 31 tanggal 4 September 1922, dan Surat Keputusan No. 33 tanggal 31 Maret 1927, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah luar kota Tulung Agung.

- Perusahaan listrik SEM

Izin beroperasi dikeluarkan kepada perusahaan SEM dengan Surat Keputusan No. 15 tanggal 21 Desember 1925, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah kota, Kesultanan Surakarta.

Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 8 tanggal 8 Januari 1937, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Kabupaten dan sebagainya yang termasuk dalam Kesultanan Surakarta.

Perusahaan listrik OJEM

Izin beroperasi dikeluarkan dengan Surat Keputusan No. 28 tanggal 24 Februari 1925, No. 8 tanggal 26 Desember 1925, No. 61 dan No. 62 tanggal 29 Agustus 1927, No. 16 tanggal 8 Juni 1929 untuk membuka aliran listrik di wilayah Karesidenan Panarukan dan beberapa Kabupaten di sekitarnya.

- Perusahaan listrik EMR

Izin beroperasi dikeluarkan kepada NV EMR dengan Surat Keputusan No. 12 tanggal 25 Juni 1927, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi kota Rembang.

Izin beroperasi dikeluarkan kepada NV EMR dengan Surat Keputusan No. 8, No. 9, No. 10, tanggal 4 Maret 1929 untuk menambah konsesinya memperluas elektrifikasi di wilayah Kabupaten Blora, dan di wilayah Kabupaten Bojonegoro.

- Perusahaan Listrik EMB

Izin beroperasi dikeluarkan kepada NV EMB dengan Surat Keputusan No. 31 tanggal 27 September 1939, yaitu pemberian konsesi untuk elektrifikasi wilayah Karesidenan Banyumas dan beberapa Kabupaten di sekitarnya.

3.1.2 Perusahaan Listrik di zaman Jepang

Pada perang dunia ke-2 seluruh perusahaan listrik di wilayah Indonesia dengan sendirinya berada di bawah pengawasan tentara Jepang, antara lain perusahaan listrik Belanda yang berada di bawah Angkatan Darat Jepang dan dijadikan perusahaan listrik Jepang dengan nama sebagai berikut :

- Java Denki Jigyo Koska yang berkantor pusat di Jakarta.
- Seibu Java Denki Sha di wilayah Jawa Barat.

- Chobu Java Denki Sha di wilayah Jawa Tengah.
- Tobu Java Denki Sha di wilayah Jawa Timur.

Cabang-cabang perusahaan listrik tetap seperti semula diambil kelanjutannya.

Dengan berdirinya perusahaan listrik Jepang di bawah pengawasan angkatan perang Jepang maka, pimpinan perusahaan dipegang oleh tentara yang didatangkan dari Jepang.

3.1.3 Perusahaan Listrik setelah Proklamasi Kemerdekaan

Perang dunia ke-2 diakhiri dengan pernyataan menyerahnya tentara Jepang kepada sekutu tanggal 14 Agustus 1945, sedangkan sekutu pada waktu itu belum juga datang ke Indonesia, oleh sebab itulah sebelum sekutu mengambil alih kekuasaan dari tentara Jepang, para pemimpin Indonesia telah mendahului proklamasi kemerdekaan Indonesia menjadi Negara Republik Indonesia pada tanggal 17 Agustus 1945.

Setelah proklamasi kemerdekaan itu diketahui oleh para karyawan perusahaan listrik untuk menempuh jalan mengambil alih segera pimpinan perusahaan listrik dari penguasa Jepang. Pengambil alihan perusahaan listrik terjadi pertama kali tanggal 21 September 1945 di pusat Jakarta (Java Denki Jezyp Kosaha) oleh kesatuan aksi karyawan listrik. Mereka juga mengambil alih pimpinan perusahaan listrik yang ada di Surabaya, Semarang, Bandung, Yogyakarta serta kota lain yang ada di pulau Jawa dan di luar pulau Jawa.

Kesatuan aksi para karyawan listrik di seluruh Indonesia berhasil mengambil alih perusahaan listrik dari pengusaha Jepang dan diselesaikan pada pertengahan Oktober 1945, lalu diserahkan pada pemerintah Departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga Kerja di Jakarta.

Dengan ketetapan pemerintah RI No. 1, tanggal 27 Oktober 1945 merupakan hari dan tanggal bersejarah bagi karyawan perusahaan listrik karena pada tanggal tersebut ditetapkan sebagai Hari Listrik.

Setelah penyerahan kedaulatan dari pemerintah Belanda kepada pemerintah Indonesia Serikat yaitu pada waktu diselenggarakannya Konferensi Meja Bundar (KMB) dan kemudian menjadi Negara Kesatuan Republik Indonesia,

perusahaan listrik yang beroperasi di Indonesia yakni NV AINEM, NV GEBEO, NV OGEM dan sebagainya merupakan listrik asing atau Belanda, sedangkan Pembangkit Tenaga Listrik LWB tetap dikuasai oleh pemerintah Republik Indonesia dengan nama Perusahaan Listrik Negara (PLN).

3.1.4 Nasionalisasi Perubahan Listrik Indonesia

Tahun 1957 merupakan titik tolak dan awal dari pengelolaan dan penguasaan pelistrikan di seluruh Indonesia yang dikuasai oleh pemerintah Republik Indonesia karena pada tahun tersebut dimulai adanya nasionalisasi perusahaan asing di Indonesia. Pada tanggal 27 Desember 1957, NV GEBEO diambil alih oleh pemerintah Republik Indonesia yang dikukuhkan dengan Peraturan Pemerintah No. 86 tahun 1958 jo Perusahaan Pemerintah No. 18 tahun 1959 tentang Penentuan Perusahaan Listrik dan Gas milik Belanda yang pada tahun 1961 berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 67 tahun 1961 dibentuk Badan Pimpinan Umum Perusahaan Listrik Negara (BPU-PLN) sebagai wadah kesatuan pimpinan PLN, kemudian istilah PLN Bandung diganti dengan PLN Eksploitasi XI sebagai kesatuan BPUPLN di Jawa Barat kecuali DKI Jaya dan Tangerang. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 18 tahun 1972 tentang Perusahaan Umum Listrik Negara, menyebabkan bahwa status PLN menjadi Perusahaan Umum Listrik Negara.

Berdasarkan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Teknologi (PUTL) No. 013/PRT/1957 tanggal 8 September 1975 tentang organisasi dan tata kerja. Perusahaan Umum Listrik Negara, maka PLN mengadakan reorganisasi menyangkut nama, tugas dan wilayah kerja di daerah. Berdasarkan pengumuman PLN Eksploitasi XI No. 05/DIII/Sek/1975 tanggal 14 Juli 1975, PLN Eksploitasi XI diubah namanya menjadi Perusahaan Umum Listrik Negara Distribusi Jawa Barat.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 23 tahun 1994 tanggal 16 Juni 1994 tentang pengalihan bentuk Perusahaan Umum Listrik Negara menjadi Perseroan (PERSERO), maka bentuk Perusahaan Umum Listrik Negara, menjadi

Perusahaan Perseroan (PERSERO) dengan sebutan PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat Cabang Bandung sejak tanggal 30 Juli 1994 sesuai akte pendiriannya.

Pada saat ini PLN Distribusi Jawa Barat Mempunyai 15 (lima belas) Cabang, 1 (satu) bengkel Distribusi, yang bila diperinci adalah sebagai berikut :

- a. APJ Cirebon
- b. Tasikmalaya
- c. APJ Sukabumi
- d. APJ Bogor
- e. APJ Garut
- f. APJ Purwakarta
- g. APJ Banten
- h. APJ Cimahi
- i. APJ Bandung
- j. APJ Majalaya
- k. APJ Bekasi
- l. APJ Depok
- m. APJ Sumedang
- n. APJ Majalengka
- o. APJ Karawang
- p. Unit Pengatur Distribusi
- q. Kantor Distribusi

Untuk membantu pelaksanaan tugas dilapangan, PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten Area Pelayanan dan Jaringan Bandung mempunyai unsur pelaksana yang terdiri dari 8 Unit Pelayanan Pelanggan

1. APJ Bandung Utara
2. APJ Bandung Barat
3. APJ Bandung Selatan
4. APJ Bandung Timur
5. APJ Ujung Berung
6. APJ Bandung Cijawura

7. APJ Bandung Kopo

8. UP Priangan

Berdasarkan Struktur organisasi yang berlaku di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten Area Pelayanan dan Jaringan Bandung ini maka, menunjukkan adanya hirarky jabatan serta pembagian tugas dan memperlihatkan bagaimana pelaksanaan pekerjaan yang diselenggarakan oleh pegawainya yang sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab yang telah di selenggarakan oleh pegawainya yang sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab yang telah dibebankan kepadanya.

3.1.5 Sejarah Berdirinya PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur

Diawali dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 10 Juli 1994 tentang pengalihan bentuk Perusahaan Umum (Perum) Listrik menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) demikian halnya ditingkat daerah mana status Perusahaan Umum Listrik Negara Distribusi Jawa Barat berubah sejak 30 Juli 1994. Selanjutnya berdasarkan kebijakan pemerintah tentang restrukturisasi di tubuh PLN yang bertujuan untuk pemilihan kelayakan keuangan secepatnya dan mempersiapkan era kompetisi maka melalui keputusan Direksi No. 28. K/010/DIR/2001 PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat berubah nama menjadi PT. PLN (Persero) Unit Bisnis Distribusi Jawa Barat yang berlaku sejak tanggal 20 februari 2001. Demikian halnya dengan status PT. PLN (Persero) Rayon Timur dimana keputusan dikeluarkan sejak tanggal 1 Desember 2000, dengan begitu struktur organisasipun ikut berubah. Hal ini dijadikan bahan pertimbangan migrasi organisasi. Pertimbangan-pertimbangan yang dijadikan sebagai acuan diadakannya migrasi, yaitu :

- a. Perubahan paradigma perusahaan yang berorientasi kepada kepentingan pelanggan.
- b. Pemberdayaan organisasi terdepan yang berhubungan langsung dengan pelanggan.
- c. Pemikiran agar layanan kepada pelanggan tidak terganggu dan di sisi lain Cash Flow pendapatan dan penjualan tetap terjamin.

- d. Memudahkan manajemen dalam melakukan repositioning pegawai, sejalan dengan peningkatan organisasi maupun kewenangan dan tanggung jawab.

PT PLN (Persero) APJ Bandung Timur dikepalai oleh seorang manager dengan dibantu oleh 7 orang asisten :

- a. Asisten Manager Pelayanan Pelanggan.
- b. Asisten Manager Cater dan Pengelolaan Rekening.
- c. Asisten Manager Pengendalian dan Penagihan.
- d. Asisten Manager Distribusi.
- e. Asisten Manager Administrasi dan Keuangan.
- f. Asisten Manager Sambungan Pelanggan.
- g. Asisten Manager P2TL.

Khususnya Asmen Distribusi dan Asmen sambungan Pelanggan dibawah koordinasi Sub Unit Jaringan Bandung Timur.

3.1.6 Wilayah Kerja APJ Bandung Timur

Daerah pelayanan APJ Bandung Timur memiliki luas area sebesar kurang lebih 75,3 km² dengan daerah layanan meliputi area Kotamadya Bandung dan Kabupaten Bandung. Berdasarkan data PLN APJ Bandung Timur tahu 2004 per bulan Juli, maka jumlah pelanggan PLN APJ Bandung Timur mencapai 93.413 Pelanggan, yang mencakup 219 Gardu.

PT. PLN (Persero) Cabang Bandung APJ Bandung Timur berubah menjadi PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Bandung Timur, perubahan ini sesuai dengan Keputusan Pemimpin PT. PLN Distribusi Jawa Barat N0. 145.K/021/PD.II/200, tanggal 01 Desember 2000.

3.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Bandung Timur

A. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi yang ada pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur, seperti terlihat dalam lampiran. Struktur organisasinya dipimpin oleh satu orang Manager dan dibantu oleh tujuh orang Asisten Manager (Asmen), yaitu :

- a. Asisten Manager Pelayanan Pelanggan.
- b. Asisten Manager Cater dan Pengelolaan Rekening.
- c. Asisten Manager Pengendalian dan Penagihan.
- d. Asisten Manager Distribusi.
- e. Asisten Manager Administrasi dan Keuangan.
- f. Asisten Manager Sambungan Pelanggan.
- g. Asisten Manager P2TL.

B. Uraian Tugas

Adapun uraian tugas atau Job Deskripsi manager dan asisten manager ialah sebagai berikut :

1. Manager
Tugasnya yaitu mengawasi kegiatan operasional, meliputi kegiatan asisten manager pelayanan pelanggan dan pemasaran, pencatatan meter, penagihan, administrasi dan keuangan, distribusi dan asisten manager penyambungan.
2. Asisten Manager Cater dan Pengelolaan Rekening
Asmen Pembacaan meter bertanggungjawab atas penyelenggaraan kegiatan pembacaan meter dengan melaksanakan, mengendalikan kegiatan pembacaan meter dengan sasaran akurasi hasil baca dan kebenaran fungsi APP, termasuk keamanannya.
 - a. Kinerja pembacaan meter
 - b. Manajemen Cater
 - c. Pengawasan Cater
 - d. Editing sata stand meter

- e. Pengawasan DPK dan DPLD
Cetak atau proses rekening untuk diserahkan ke Asmen Pengendalian
 - f. Penagihan
 - g. Pemeliharaan RBM
 - h. Pengoprasian Sistem Operasi
 - i. Pencatatan Kwh meter
 - j. Pengelolaan data Cater
 - k. Memeriksa Pengaduan Pelanggan
 - l. Memeriksa data cater
 - m. Pencatatan rekening listrik
 - n. Memeriksa rekening yang salah
3. Asisten Manager Pengendalian Penagihan
- Bertanggung jawab atas penyelenggaraan dan pengendalian kegiatan penagihan, pelayanan pembayaran rekening, serta penekanan piutang pelanggan menuju ke tingkat nol (0) rupiah. Serta pengawasan penjualan rekening di *Payment Point*.
- a. Kinerja Penagihan
 - b. Manajemen Penagihan
 - c. Pengawasan *Payment Point*
 - d. Pengawasan hasil penjualan rekening (transfer otomatis ke pusat)
 - e. Penyelesaian piutang ragu-ragu
 - f. Pelayanan pembukuan rekening
 - g. Mutasi rekening antar satuan
 - h. Pelayanan Pembayaran rekening giralisasi
 - i. Pendistribusian rekening listrik ke *payment point*
4. Asisten Manager Distribusi
- a. Survey data teknik
 - b. Pelayanan pelanggan
 - c. Pemeliharaan Jaringan
 - d. Operasi Pelanggan Listrik (opal)

5. Asisten Manager Keuangan dan Administrasi

Bidang keuangan mempunyai tugas menyusun dan memantau pendapatan dan belanja, mengelola keuangan dan akuntansi perusahaan, pembangunan dan pemugaran sarana industri, membina tata usaha langganan dan penjualan tenaga listrik serta menyusun laporan keuangan.

Bidang administrasi mempunyai tugas yaitu mengatur dan mengkoordinasikan kegiatan pengelolaan sumber daya manusia, kesekretariatan, keamanan dan keselamatan kerja serta pelayanan hukum dan hubungan masyarakat dalam menunjang pencapaian sasaran perusahaan:

- a. Administrasi Keuangan
- b. Akuntansi
- c. Adminidtrasi Sumber Daya Manusia
- d. Sekretariat dan Umum
- e. Pelaporan Keuangan
- f. Pelayanan Kepegawaian
- g. Pencatatan Akuntansi
- h. Pelayanan Pembayaran biaya penyambungan
- i. Menangani masalah rumah tangga dan umum
- j. Pengelolaan Bank *receipt*
- k. Pengelolaan Kas/bank *imprest*
- l. Menangani masalah kesekretariatan

6. Asisten Manager Sambungan Pelanggan

Bertanggung jawab atas terlaksananya pelaksanaan penyambungan baru, perubahan daya, pemutusan sementara dan bongkar rampung, sesuai target kinerja perusahaan dan kepuasan pelanggan.

7. Asisten Manager P2TL

Penertipan niaga bertanggung jawab atas pengaturan pelaksanaan P2TL, atau penertipan niaga dalam rangka peningkatan target niaga. P2TL merupakan lapangan yang berkoordinasi ke bagian pelayanan pelanggan.

3.3 Aspek-Aspek Kegiatan Perusahaan

PT. PLN (Persero) adalah perusahaan BUMN yang kedudukannya dibawah Departemen Pertambangan dan Energi. Tugas pokok PT. PLN (Persero) adalah menyelenggarakan usaha-usaha di bidang produksi transmisi dan distribusi tenaga listrik serta perencanaan dan pembangunan di bidang kelistrikan dalam rangka turut membangun ekonomi, ketahanan nasional, serta lebih meningkatkan derajat masyarakat Indonesia sesuai dengan kebijakan pemerintah.

Fungsi dari masing-masing cabang adalah untuk mendistribusikan tenaga listrik kepada konsumen, membangun jaringan distribusi, pelayanan pelanggan dengan sistem pembendaharaan, serta melaporkan kegiatannya dengan membuat laporan realisasi dan pertanggung jawaban kepada pimpinan PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat.

Tenaga yang disalurkan kepada konsumen adalah tenaga listrik yang dibangkitkan dari beberapa pusat ditransmisikan lagi ke gardu-gardu induk dan kemudian di transmisikan lagi ke gardu-gardu cabang hingga akhirnya sampai pada konsumen. Jika konsumen tersebut adalah suatu pabrik yang membutuhkan daya listrik yang besar, maka dari gardu PLN langsung kepada panel di pabrik tersebut.

a. Produk Layanan

Sesuai dengan tugas dan fungsi PLN, maka jenis produk layanan PLN UP Bandung Timur adalah sebagai berikut :

- a. Pelayanan penyambungan baru.
- b. Pelayanan perubahan daya yang meliputi tambahan daya, turun daya dan penyesuaian daya.
- c. Pelayanan penyambunga sementara.
- d. Pelayanan perubahan/ penyesuaian golongan tarif atas permintaan pelanggan dan bukan atas permintaan pelanggan.
- e. Pelayanan ganti nama dan balik nama pelanggan.
- f. Pelayanan pembetulan alamat pelanggan.
- g. Pelayanan pengaduan pelanggan, geser meter dan geser tiang.

- h. Pelayanan pembayaran tagihan susulan (Tagsus) dan tagihan gati rugi instalasi milik PLN yang hilang/ rusak.
- i. Pelayanan pembayaran rekening listrik dan tagihan lainnya.
- j. Pelayanan informasi perhitungan ; harga jual tenaga listrik, biaya penyambungan, uang jaminan pelanggan, perhitungan rekening listrik, dan diaya-biaya lainnya.
- k. Pelayanan informasi persyaratan ; persyaratan penyambungan listrik, peraturan instalasi pelanggan, hak dan kewajiban PT. PLN (Persero), PJU, TDL, dan lain-lain.
- l. Pelayanan khusus gangguan 24 jam (oleh Sub APJ Bandung Timur). Semua produk layanan tersebut umumnya telah terintegrasi dalam sistem CIS (*Costomer Information System*) PLN UPP Bandung Timur.

b. Proses bisnis layanan

Proses bisnis layanan PLN UPP Bandung Timur mengacu pada format TUL 94 (Tata Usaha Langganan) dengan menyederhanakan birokrasi menggunakan sistem CIS Oracle sehingga proses pelayanan dapat dilakukan lebih baik dan cepat. Sistem IT tersebut juga didukung oleh fasilitas GIS yang telah terintegrasi dengan CIS.

c. Standar Mutu

Sesuai dengan Undang-Undang pelayanan Konsumen (UUPK) No.8 Tahun 1999, maka PLN APJ Bandung Timur dituntut memenuhi salah satu tugas dan kewajibannya yaitu dengan dikeluarkannya standar mutu layanan PLN APJ Bandung Timur. Standar mutu ini dievaluasi setiap bulan untuk dikeluarkan dengan standar layanan kondisi terakhir dan selalu di sosialisasikan kepada pelanggan melalui informasi baik di loket pelayanan, *payment point*, dan sosialisasi hingga kecamatan dan dikeluarkan standar layanan.

Dalam mengusahakan tenaga listrik, PT. PLN (Persero) mempunyai tiga sasaran yaitu :

- a. Meningkatkan jumlah pelanggan.
- b. Meningkatkan daya terpasang.
- c. Meningkatkan penjualan kwh (tenaga listrik) kepada pelanggan..

Didalam Undang-Undang No. 15 tahun 1985 Pasal 15 ditegaskan bahwa keuangan PT. PLN adalah sebagai berikut :

- a. Menyediakan tenaga listrik secara terus menerus dengan mutu yang baik.
- b. Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada seluruh masyarakat.
- c. Memperhatikan keselamatan kerja dan keselamatan umum.

3.3.1 Maksud dan Tujuan

Perusahaan Listri Negara disingkat PT. PLN (Persero) bertujuan untuk :

1. Menyediakan listrik bagi kepentingan umum sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip-prinsip pengelolaan perusahaan.
2. Mengusahakan penyediaan tenaga listrik dengan jumlah dan mutu yang memadai dengan tujuan untuk :
 - a. Meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat secara adil dan merata serta mendorong peningkatan kegiatan ekonomi.
 - b. Mengusahakan keuntungan agar dapat membiayai pengembangan tenaga listrik untuk melayani kebutuhan masyarakat.

3.3.2 Visi dan Misi PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur

Visi PT. PLN (Persero)

Diakui menjadi perusahaan kelas dunia yang bertumbuh kembang unggul dan terpercaya dengan bertumpu pada potensi insani.

Misi PT. PLN (Persero)

1. Fungsi bisnis atau memupuk keuntungan
Sebagai badan usaha yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan kaidah bisnis yang sehat guna menjamin keberadaan dan pengembangannya dalam jangka panjang.
2. Fungsi social atau agen pembangunan
Sebagai pelaksanaan pembangunan, melakukan kegiatan baik yang bersifat program pembangunan sebagai layaknya maupun bersifat social perintis dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat sekalipun kegiatan tersebut tidak mendatangkan keuntungan.

Sebagai perusahaan yang memiliki visi kedepan maju, modern, dan mandiri :

Maju : Dengan pengertian harus mempunyai wawasan bisnis yang mencerminkan unsur-unsur kompetitif, efisiensi dan produktif.

Modern: Memanfaatkan teknologi maju untuk mendukung efisiensi dan efektifitas kerja.

Mandiri: Mampu menentukan arah dan kebijakan untuk melaksanakan misi yang diembannya.

Dengan wawasan tersebut, PT.PLN diharapkan dapat survive menghadapi tantangan masa depan. Berdasarkan PP No. 17 Tahun 1990 tanggal 20 Mei 1990 mengemukakan bahwa :

- A. Dengan mengendalikan prinsip-prinsip ekonomi dan terjaminnya keselamatan kekayaan Negara, PT. PLN menyelenggarakan penyediaan tenaga listrik yang meliputi kegiatan pembangunan, transmisi, dan distribusi sampai dengan titik pemakaian.
- B. Dalam menyelenggarakan usaha sebagaimana dimaksud dalam butir (A) PT. PLN melakukan perencanaan dan pembangunan sarana penyediaan tenaga listrik dan pengembangan penyediaan tenaga listrik.

- C. Dengan persetujuan Menteri Pertambangan dan Energi, PT. PLN diberi tugas pekerjaan usaha penunjang tenaga listrik.

Sedangkan tugas PT. PLN cabang adalah menyediakan tenaga listrik bagi kepentingan umum, mencari keuntungan dari penjualan tenaga listrik, melaksanakan pelayanan kepada masyarakat atau konsumen.

Maka fungsi PT. PLN (Persero) cabang antara lain, yaitu :

1. Melakukan perencanaan dan pembangunan sarana dan prasarana penyediaan tenaga listrik.
2. Melakukan pengendalian dalam operasi dan pemeliharaan jaringan distribusi tenaga listrik.
3. Menyelenggarakan pelayanan gangguan listrik.

Motto

Menyelenggarakan usaha dibidang pelayanan jasa kelistrikan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan berdasarkan pengelolaan perusahaan dengan tetap merealisasikan program-program kelistrikan dengan motto **“Kecepatan, Kepastian, dan Akurasi Komitmen Kami Kepada Pelanggan”**.

3.4 Metode Penelitian

Penulisan Tugas Akhir berdasarkan hasil kerja praktek pada PT. PLN (Persero) APJ Bandung Timur dengan menggunakan metode deskriptif yaitu metode yang dilakukan dengan cara melakukan mengumpulkan data, menyusun dan mengklasifikasikan, menganalisa dan menginterpretasikan data agar memberikan gambaran yang jelas agar objek penelitian berdasarkan teori-teori yang telah dipelajari, sehingga dapat membantu untuk menjelaskan berbagai fakta dan konsep teori yang ada.