PERANAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PEMASANGAN SAMBUNGAN BARU (PSB) TERHADAP PERSEDIAAN KAS DI PT. TELEKOMUNIKASI KANCATEL SITUBONDO

PERPUSTAKAAN

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA III
JURUSAN KEUANGAN DAN PERBANKAN

Oleh

ANDI BAYU TAUFIQ
NIM : KP31997111

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
BANDUNG
2000

PERANAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PEMASANGAN SAMBUNGAN BARU (PSB) TERHADAP PERSEDIAAN KAS DI PT. TELEKOMUNIKASI KANCATEL SITUBONDO

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA – III
JURUSAN : KEUANGAN PERBANKAN

OLEH :
ANDI BAYU TAUFIQ
NIM : KP31997111

MENGETAHUI

DOSEN PEMBIMBING	KETUA JURUSAN KEUANGAN PERBANKAN
A AHSIN KUSUMA M., SE, Msi	Drs. VISMAN BACHRUNSYAH, MM, MBA

DIREKTUR UTAMA IGI

Ir. EDDY SURYANTO SOEGOTO, MSc

PERANAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PEMASANGAN SAMBUNGAN BARU (PSB) TERHADAP PERSEDIAAN KAS DI PT. TELEKOMUNIKASI KANCATEL SITUBONDO

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA – III
JURUSAN : KEUANGAN PERBANKAN

OLEH :
ANDI BAYU TAUFIQ
NIM : KP31997111

MENGETAHUI

PEMBIMBING PKL	PEMBIMBING PKL
SOEWITO	TATJUK

PERANAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PEMASANGAN SAMBUNGAN BARU (PSB) TERHADAP PERSEDIAAN KAS DI PT. TELEKOMUNIKASI KANCATEL SITUBONDO

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA – III
JURUSAN : KEUANGAN PERBANKAN

OLEH :
ANDI BAYU TAUFIQ
NIM : KP31997111

MENGETAHUI

PENGUJI I	PENGUJI II
DRs. YUSMAN BACHRUNSYAH, MM, MBA	AHMAD ISKANDAR, MSc

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Ilahi Robbi yang telah memberikan hidayah-Nya kepada kami sehingga laporan kerja praktek ini dapat diselesaikan.

Laporan kerja praktek ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan kurikulum perkuliahan di tahun akademik IGI-LPKIG (Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman) Bandung 1999/2000.

Namun demikian terwujudnya laporan ini adalah berkat adanya partisipasi, motivasi, dan bimbingan dari semua pihak . Oleh karena itu pada kesempatan ini kami mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc selaku Direktur utama IGI-LPKIG.
2. Bapak Drs. Yusman Bachrunsyah, MM., MBA. selaku ketua jurusan Keuangan Perbankan.
3. Bapak A. Ahsin Kusuma M.,SE, Msi. Selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak Soewito , dan
5. Bapak Tatjuk, selaku pembimbing lapangan.
6. Ibu Titien yang telah memberikan tugas sehingga kami dapat menambah pengalaman dan pengetahuan.
7. Ayahanda dan Ibunda Tercinta yang selalu mendoakan kami

Dan semua pihak yang tercantum maupun yang tidak tercantum yang telah membantu menyelesaikan laporan kerja praktek ini, kami mengucapkan terimakasih atas dukungannya.

Akhir kata, kebenaran itu datang dari ALLAH dan kesalahan datangnya dari penulis sendiri, semoga laporan kerja praktek ini bermanfaat bagi semuanya.

Situbondo,juli 1999

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Maksud dan Tujuan Penulisan Laporan 2

1.3 Metode Penulisan..... 2

1.4 Batasan Masalah..... 3

1.5 Sistematika Penulisan..... 3

BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... 5

2.1 Pengertian Akuntansi..... 5

2.1.1 Pengertian Sistem Akuntansi..... 6

2.1.2 Metode Pencatatan Penjualan..... 10

2.2 Pengertian Persediaan Kas..... 12

2.2.1 Sistem Pencatatan Kas..... 12

2.2.2 Metode Penilaian Kas..... 14

2.3 Pengertian Penjualan..... 14

2.3.1 Penjualan Tunai..... 15

2.3.2 Penjualan Kredit..... 18

BAB III DATA HASIL PENELITIAN..... 19

3.1 Sejarah singkat Berdirinya Perusahaan..... 19

3.2 Struktur Organisasi..... 22

3.3 Job Description..... 24

3.4 Dokumen – dokumen yang digunakan di Kancatel Situbondo 27

PERPUSTAKAAN UNIKOM

BAB IV ANALISA HASIL LAPORAN.....29

4.1 Prosedur dan Metode Pencatatan Penjualan PSB.....29

4.1.1 Prosedur Pencatatan Penjualan PSB.....30

4.1.2 Metode Pencatatan Penjualan PSB 31

4.2 Metode akuntansi Pengumpulan Piutang dalam Penjualan PSB.....35

4.3 Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Persediaan Kas...37

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....40

5.1 Kesimpulan.....40

5.2 Saran – Saran.....41

DAFTAR PUSAKA

LAMPIRAN

ABSTRAKSI

Dalam perusahaan besar Sistem Informasi sangat diperlukan, sebab kita dapat mengetahui seberapa besar hasil produksi yang telah dilakukan. Hal itu juga berlaku di PT. TELKOM dalam menjual jasanya khususnya pada pemasangan sambungan baru.

Dalam pencatatan penjualannya PT. TELKOM menggunakan beberapa metode untuk penilaian kas, Sistem pencatatan penjualan, system persediaan kas. Dalam penilaian kas PT. Telkom menggunakan metode Accural Sistem yaitu : Sesuatu yang dicatat sebagai pendapatan tetapi belum diterima tunai dan sesuatu yang dicatat sebagai biaya walaupun belum dibayar secara tunai. Sistem pencatatan penjualannya yaitu dengan sistem perpetual dimana setiap terjadi transaksi selalu dicatat. Sedangkan sistem persediaan kas di PT Telkom Kancatel Situbondo menngunakan Sistem dana tetap (Imperest System).

Hasil dari penjualan pemasangan sambungan baru dapat mempengaruhi jumlah penerimaan kas, tetapi tidak berpengaruh pada saldo persediaan kas sebab PT. Telkom Kancatel Situbondo menganut "Daily Tranfer".

Sistem Daily Tranfer adalah semua penerimaan atau pendapatan di Kancatel yang dapat menambah jumlah kas, yang mana setiap penerimaan kas selalu disetorkan setiap hari (setoran harian) Ke Kandatel melalui bank yang ditunjuk.