

**DAFTAR ISI**

	<b>Halaman</b>
HALAMAN DALAM.....	i
LEMBAR KARTU TANDA MAHASISWA.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

**BAB IPENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan .....	3
1.4 Manfaat .....	4
1.5 Rencana Kegiatan.....	5

**BAB II PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN**

2.1 Gambaran Umum Subyek dan Obyek PKL.....	8
2.1.1 Profil Singkat Hotel Majapahit Surabaya .....	8
2.1.2 Lokasi Hotel Majapahit Surabaya.....	11

2.1.3 Visi dan Misi Hotel Majapahit Surabaya.....	12
2.1.4 Struktur Bagan Hotel & Departement Accounting.....	23
2.1.5 Struktur Bagan Hotel & Departemen Accounting.....	25
2.2 Deskripsi Job PKL .....	24
2.2.1 Gambaran Departemen Accounting.....	24
2.2.2 Job Description Praktik Kerja Lapangan Trainee .....	25
2.3 Pembahasan Rumusan Masalah .....	27
2.3.1 Gambaran Pengendalian Biaya .....	27
2.3.2 Pengendalian Dengan Pengawasan Fisik .....	28
2.3.3 Pengendalian Biaya pada Keperluan Kamar dan Restaurant	30
2.4 Hubungan Departement Accounting dengan Departement Lainnya	32
2.4.1 Hubugnan Antar Departement .....	32
2.5 Alur Pembayaran Supplier Di Majapahit Hotel Surabaya .....	33
2.5.1 Definisi Accounting Departement.....	33
2.5.2 Devinis Supplier.....	35
2.5.3 Divisi yang Berperan dalam Pembayaran Supplier.....	36
2.5.3.1 Peranan Purchasing Departement .....	36
2.5.3.2 Peranan Receiving Departement.....	37
2.5.3.3 Peranan Cost Control Departement .....	38
2.5.3.4 Peranan Account Payable .....	39
2.6 Purchasing Departement .....	43
2.6.1 Proses Purchase Request .....	43
2.6.2 Proses Purchase Order.....	44
2.6.3 Reveiving .....	44
2.7 Upaya dalam Menjaga Hubungan dengan Supplier .....	46

2.7.1 Jadilah Konsumen yang Baik untuk Supplier .....	46
2.7.2 Tetap Jaga Komunikasi dengan Supplier .....	46
2.7.3 Lebih Mengoptimalkan Supplier.....	46
2.7.4 Melibatkan Orang yang Berpengaruh di Supplier.....	47
2.7.5 Memperluas Kemampuan Negosiasi.....	47
2.7.6 Ada Pelanggan Lain .....	48
2.7.7 Bantu Supplier untuk Memahami .....	48
2.7.8 Membayar Tepat Waktu.....	48

### **BAB III KESIMPULAN DAN SARAN**

3.1 Kesimpulan .....	49
3.2 Saran.....	50

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**