

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan Negara ke empat penduduk terpadat di dunia menurut *Central Intelligence Agency (CIA World Factbook)*, hal ini disebabkan oleh tingginya tingkat kelahiran yang mengakibatkan padatnya penduduk di Indonesia setiap tahunnya. Seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk, hal tersebut berbanding lurus pula dengan meningkatnya kebutuhan khususnya pemenuhan dalam aspek tempat tinggal. Fenomena tersebut mengakibatkan banyak perusahaan yang bergerak di bidang *Real estate* semakin ketat, untuk dapat terus bertahan maju dalam persaingan di bidang *Real estate*, suatu perusahaan harus meningkatkan pemasaran dan pelayanan untuk mencapai target pendapatan yang telah ditentukan sebagai *output* dari pemasaran produk.

Perusahaan *real estate* memiliki berbagai ragam bentuk pembayaran untuk mempermudah menjangkau berbagai kalangan masyarakat yaitu, Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), *Cash* bertahap, dan tunai. Pada kondisi ekonomi masyarakat Indonesia keseluruhan, kebijakan mengenai Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) melalui bank, lebih banyak ditunjukkan untuk type sederhana dan sangat sederhana. Untuk rumah yang harganya tergolong material atau termasuk dalam golongan mewah tidak dapat memilih KPR untuk menjadi metode pembayarannya.

Pemilihan metode pembayaran oleh pelanggan tentu memengaruhi perusahaan dalam mengakui pendapatan atas penjualan *Real estate* kepada pelanggan. Mengingat bahwa pendapatan merupakan instrumen penting dalam penyusunan laporan keuangan suatu perusahaan yang berguna untuk pemakai laporan keuangan sebagai sumber informasi yang valid mengenai performa perusahaan dalam satu periode akuntansi. Pendapatan merupakan indikator untuk membentuk laba yang merupakan tujuan utama perusahaan untuk menunjukkan bahwa perusahaan tersebut *profit oriented*, sehingga nilai

pendapatan harus diukur secara wajar yang sesuai dengan prinsip pengakuan pendapatan dalam peraturan yang berlaku.

Menurut Kieso dan Weygandt (2018:18-3) pengertian pendapatan adalah sebagai berikut :

“Revenue is one of, if not the most, important measures of financial performance that a company reports. Revenue provides insight into a company’s past and future performance and is a significant driver of other performance measures, such a (1) EBITDA, (2) net income, (3) and earnings per share. Therefore, establishing robust guidelines for recognizing revenue is a standart setting priority.”

Pendapatan menurut pengertian Kieso dan Weygandt di atas adalah salah satu tolok ukur dari kinerja keuangan yang dilaporkan perusahaan. Pendapatan memberikan informasi tentang kinerja masa lalu dan masa depan perusahaan dan merupakan pendorong yang signifikan dari ukuran kinerja lainnya, seperti EBIT, laba bersih, dan pendapatan per saham. Oleh karena itu, menetapkan pedoman yang kuat untuk mengakui pendapatan adalah prioritas peraturan standar.

Berbeda dengan perusahaan lainnya, perusahaan yang bergerak di bidang *real estate* memiliki karakteristik dalam mengakui pendapatan. Perusahaan *real estate* memiliki aturan spesifik mengenai *timing* pengakuan pendapatan, yaitu titik kapan pemasukan yang di terima dari pelanggan dapat diakui sebagai pendapatan, apakah saat proses pembayaran pendapatan telah selesai dan atau hampir selesai, atau saat penyerahan barang kepada pelanggan. Menurut PSAK No. 44 tentang Akuntansi Aktivitas Pengembangan *Real Estate* yang dikeluarkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan, Ikatan Akuntansi Indonesia, ada tiga metode untuk mengakui pendapatan terhadap perusahaan *real estate*, yaitu metode *Full Accrual*, metode deposit, dan metode presentase penyelesaian.

Pada tahun 2017, Ikatan Akuntan Indonesia mengeluarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 72 tentang Pendapatan Dari Kontrak Dengan Pelanggan. PSAK 72 ini akan menjadi syarat tunggal yang mengatur mengenai pengakuan pendapatan dan secara resmi menggantikan seluruh

standar yang terkait dengan pengakuan pendapatan yang ada saat ini, yaitu PSAK 23 mengenai Pendapatan, PSAK 34 mengenai Kontrak Konstruksi, PSAK 44 mengenai Akuntansi Aktivitas Pengembangan *Real Estate*, ISAK 10 mengenai Program Loyalitas Pelanggan, ISAK 21 mengenai Perjanjian Konstruksi *Real Estate*, ISAK 27 mengenai Pengalihan Aset Dari Pelanggan, dan PSAK 72 akan berlaku efektif mulai 1 Januari 2020, namun banyak perusahaan yang belum menerapkan serta masih mengkaji lebih jauh dampak PSAK 72 ini pada aspek keuangan perusahaan.

Perubahan standar ini berdampak besar pada beberapa sektor industri seperti sektor industri konstruksi, telekomunikasi, retail, dan manufaktur. Dampak pergantian standar ini cukup besar terutama pada perusahaan yang memiliki transaksi berupa kontrak jangka panjang atau produk gabungan yang biasanya ada pada perusahaan *real estate* dan telekomunikasi.

PT “X” merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang *Real estate*. Sebagai perusahaan *Real estate*, sumber penghasilan PT “X” utamanya dari penjualan kavling, perumahan, dan pergudangan. Penghasilan tersebut dapat berasal dari *booking fee*, uang muka dan kelebihan tanah yang telah diakui sebagai pendapatan bagi perusahaan. Dasar pencatatan yang telah digunakan oleh PT “X” adalah menggunakan PSAK 23 sebagai acuan, yaitu prinsip *accrual basis* (dasar waktu). Pendapatan diakui pada saat terjadinya transaksi tanpa memperhatikan apakah terjadi penerimaan atau pengeluaran kas. Permasalahannya adalah apabila perusahaan telah menerima pembayaran uang muka atau uang cicilan, kapan uang muka atau uang cicilan tersebut dapat diakui perusahaan sebagai bagian dari pendapatan atas penjualan *Real estate*. Bagaimana perusahaan membuat pembukuan untuk jangka panjang, sementara perusahaan hanya mengakui pendapatan pada saat telah terjadi pengalihan hak kepada pelanggan saja.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk , mengetahui secara lebih jauh pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh PT “X” karena sebagian besar penjualannya dilakukan secara cicilan. Karena pentingnya aspek pendapatan ini dalam keberlangsungan kinerja perusahaan maka penulis menetapkan judul dalam Tugas Akhir ini adalah “Pengakuan

Pendapatan Perusahaan *Real Estate* PT “X” Berdasarkan PSAK No. 23 Tahun 2015”.

1.2 Landasan Teori

1.2.1 Pendapatan

Definisi pendapatan menurut PSAK (2015, No. 23, paragraf 6) adalah sebagai berikut :

“Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.”

Dari definisi di atas dapat diartikan bahwa laba termasuk dalam pengertian pendapatan, karena pendapatan merupakan kenaikan (atau penurunan kewajiban) yang berasal dari semua transaksi operasi sebagai lawan kenaikan aktiva karena transaksi modal. Pengertian pendapatan (*revenue*) sering disamakan dengan istilah penghasilan (*income*), tetapi sebenarnya kedua pengertian akun tersebut berbeda. Perbedaannya terdapat pada definisi berikut: “Penghasilan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset atau penurunan kewajiban yang berdampak pada naiknya ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan (*income*) meliputi pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*).

1.2.2. Jenis dan Sumber Pendapatan

Menurut Soemarsono (2003 : 130), pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan. Salah satunya adalah ketika terjadi kenaikan jumlah nominal aktiva, hal tersebut dapat terjadi pada saat :

1. Transaksi modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang saham.

2. Laba dari penjualan aktiva yang bukan berupa “barang dagangan” seperti aktiva tetap, surat-surat berharga, atau penjualan anak atau cabang perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan, atau penemuan.
4. Revaluasi aktiva
5. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran penjualan produk

Selaras dengan pendapat di atas, PSAK No. 23 tahun 2015 membagi pendapatan menjadi tiga jenis yaitu :

1. Penjualan barang

Barang, meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli pengecer atau tanah dan Real estate lain yang dibeli untuk dijual kembali.

2. Penjualan jasa.

Penjualan jasa, biasanya menyangkut pelaksanaan tugas secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu yang disepakati oleh perusahaan. Jasa dapat diserahkan selama satu periode atau lebih dari satu periode.

3. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalty, dan dividen.

Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain menimbulkan pendapatan dalam bentuk :

- a) Bunga-pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah terhutang kepada perusahaan;
- b) Royalty-pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan, misalnya paten, merk dagang, hak cipta, perangkat lunak computer;
- c) Dividen-distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

1.2.3 Pengakuan Pendapatan

1.2.3.1 Jenis Pengakuan Pendapatan

Pengakuan menurut SFAC yang dikutip oleh Kieso, Weygandt dan Warfield (2018:18-3) yaitu :

“Pengakuan adalah proses untuk mencatat atau memasukan secara formal suatu pos dalam akun dan entitas laporan keuangan. Pengakuan tidak sama dengan realisasi, proses mengubah dari nonkas menjadi uang dan tepat digunakan dalam akuntansi pelaporan keuangan untuk mengacu pada penjualan dari aset menjadi kas atau klaim menjadi kas”

Sedangkan pengakuan pendapatan harus memenuhi kriteria pengakuan seperti yang dikemukakan oleh PSAK No. 23 tahun 2015 adalah :

“Pengakuan (*recognition*) merupakan proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi. Pengakuan dilakukan dengan menyatakan pos tersebut baik dalam kata-kata maupun jumlah uang dan mencantumkannya ke dalam neraca atau laporan laba rugi. Pos yang memenuhi kriteria tersebut harus diakui dalam neraca atau laporan laba rugi. Kelalaian dalam mengakui pos semacam itu tidak dapat diralat melalui kebijakan akuntansi yang digunakan melalui catatan atau materi penjelasan.”

Ketentuan selanjutnya mengenai pengakuan terhadap pendapatan diatur dalam PSAK No. 23 (2015: 23.1) adalah “pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke perusahaan dan manfaat ini dapat diukur dengan andal”. Dalam PSAK No. 23 tersebut ditetapkan kriteria-kriteria yang digunakan dalam menentukan saat yang tepat untuk mengakui sebuah pendapatan. Kriteria pengakuan tersebut harus diterapkan dalam akuntansi untuk pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi berikut ini :

1. Kriteria pendapatan untuk penjualan barang

Ketentuan PSAK No. 23 (2015: 23.13) mengenai pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

- a) Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- b) Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
- d) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut; dan
- e) Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal

2. Kriteria pendapatan untuk penjualan jasa

Ketentuan PSAK No. 23 (2015: 23.19) mengenai pengakuan pendapatan atas jasa adalah sebagai berikut “bila hasil suatu transaksi meliputi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal, pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca. Hasil suatu transaksi dapat diestimasi dengan andal bila seluruh kondisi berikut ini dipenuhi :

- a) Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal;
- b) Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan;
- c) Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal; dan
- d) Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

3. Kriteria pendapatan untuk Bunga, Royalti dan Dividen

Pendapatan menurut PSAK No. 23 (2015: 23.29) harus diakui dengan dasar sebagai berikut :

- a) Bunga harus diakui atas dasar proporsi waktu yang memperhitungkan hasil efektif aktiva tersebut;
- b) Royalty harus diakui atas dasar akrual sesuai dengan substansi perjanjian yang relevan; dan
- c) Dalam metode biaya (*cost method*), dividen tunai harus diakui bila hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan.

Menurut Koeso, Weygandt dan Warfield (2018: 18-34), pengakuan pendapatan yang sering dilakukan perusahaan terdiri dari :

1. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan (penyerahan)
2. Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan
3. Pengakuan pendapatan setelah penyerahan;
4. Pengakuan pendapatan untuk transaksi penjualan khusus – waralaba dan konsinyasi

1.2.3.2 Metode Pengakuan Pendapatan dalam Perusahaan *Real Estate*

Dalam melakukan aktivitas penjualan, perusahaan *Real Estate* umumnya menerapkan tiga sistem pembayaran untuk transaksi yang akan dilakukan. Pembayaran dilakukan dengan sistem tunai, kredit kepemilikan rumah (KPR), dan *In House (cash bertahap)*. Perlakuan untuk sistem pembayaran menurut PSAK 23 tahun 2015 adalah sebagai berikut :

1. Sistem Tunai

Pengakuan pendapatan untuk sistem tunai dapat langsung diakui sebagai pendapatan karena telah memenuhi aturan dari PSAK 23 tahun 2015 paragraf 13. Hal itu dikarenakan, ketika pelanggan membayar secara tunai, pendapatan dapat diukur secara andal dan ada pengalihan manfaat serta risiko kepemilikan dari perusahaan kepada pelanggan.

2. Sistem Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Sistem KPR ini mengharuskan perusahaan untuk menjalin kerjasama dengan Bank yang terkait. Pelanggan yang memakai sistem ini biasanya merupakan masyarakat dari golongan menengah ke bawah, hal

tersebut dikarenakan sistem KPR ini memang ditunjukkan untuk membantu masyarakat menengah ke bawah agar dapat mendapatkan kesempatan memiliki rumah hunian yang layak. Perusahaan *real estate* biasanya menerapkan sistem KPR ini pada rumah yang tergolong RS (Rumah Sederhana) dan RSS (Rumah Sangat Sederhana), untuk rumah yang nilai perolehannya tergolong material, perusahaan menerapkan sistem tunai dan *In House*.

Pelaksanaan sistem KPR ini mengakibatkan perusahaan tidak memiliki resiko dalam penagihan piutang, karena seluruh pembayaran telah dilakukan pelunasan ketika bank memberikan persetujuan untuk pemberian pinjaman KPR kepada pelanggan. Ketika bank telah menyetujui, bank terkait akan melakukan pembayaran kepada perusahaan yang bersangkutan.

Dari penjelasan di atas, pembayaran dengan sistem KPR ini dapat diakui sebagai pendapatan karena selaras dengan penjelasan PSAK No. 23 tahun 2015 paragraf 13. Pengakuan pendapat tersebut diakui karena perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pelanggan, pembayaran bank kepada perusahaan dapat diukur secara andal, dan perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

3. Sistem *In House*

Sistem *in house* merupakan sistem pembayaran yang menghubungkan langsung pelanggan dengan perusahaan *real estate*. Perusahaan menyaratkan pembayaran awal berupa uang muka atau *booking fee* sebesar 30% – 40% dari total harga perolehan, *booking fee* tersebut dapat diakui perusahaan sebagai *unearned* deposit, hal tersebut dinamakan metode deposit. Dalam beberapa kasus, pembayaran dapat diakui sebagai pendapatan ketika transaksi dibatalkan dan pelanggan tidak dapat menarik kembali *booking fee* yang sudah di bayarkan kepada perusahaan.

Namun, sistem *in house* memang hanya diperuntukkan untuk pelanggan yang nilainya material atau hanya diperuntukkan pelanggan

golongan menengah ke atas. Hal tersebut dikarenakan, tenor cicilan sistem *in house* hanya memberi jangka waktu maksimal lima tahun tanpa dikenakan biaya survey, biaya provisi, dan biaya appraisal.

Berbeda dengan sistem tunai dan KPR, sistem *in house* lebih banyak memiliki resiko piutang tak tertagih, karena nilai angsuran relatif sangat besar. Dalam segi pencatatan pendapatan, sistem *in house* juga berbeda dengan dua sistem sebelumnya. Menurut Kieso dan Weygandt (2018: 18-35), sebagian besar, perusahaan mengakui pendapatan pada titik penjualan karena saat itulah kewajiban kinerja terpenuhi, namun dalam keadaan tertentu perusahaan mengakui pendapatan dari waktu ke waktu. Sebuah perusahaan dapat mengakui pendapatan dari waktu ke waktu ketika memenuhi tiga dari kriteria berikut ini:

1. Pelanggan secara bersamaan menerima dan mengkonsumsi manfaat dari kinerja penjual sesuai kontrak yang telah disepakati
2. Kinerja perusahaan menciptakan atau meningkatkan aset (*Work In Process*) yang dikendalikan oleh pelanggan saat aset dibangun atau ditingkatkan; atau
3. Kinerja perusahaan tidak menciptakan aset dengan penggunaan alternatif. Misalnya, aset tidak dapat digunakan oleh pelanggan lain. selain elemen penggunaan alternatif ini, setidaknya satu dari kriteria berikut harus dipenuhi:
 - (a) Sebuah perusahaan lain tidak perlu secara substansial melakukan kembali pekerjaan yang telah diselesaikan perusahaan sampai saat itu jika perusahaan lain memenuhi kewajiban yang tersisa kepada pelanggan.
 - (b) Perusahaan memiliki hak untuk pembayaran untuk kinerjanya yang dikeluhkan sampai saat ini, dan perusahaan mengharapkan untuk memenuhi kontrak seperti yang dijanjikan.

Karena itu, jika kriteria 1,2, atau 3 terpenuhi, maka perusahaan dapat mengakui pendapatannya dari waktu ke waktu atau biasa disebut *Revenue*

Recognition Over Time. Jika perusahaan secara wajar dapat memperkirakan perkembangannya pelaksanaan kewajiban secara periodik, maka perusahaan dapat mengakui pendapatan dan laba kotor setiap periode berdasarkan proses konstruksi atau disebut sebagai metode persentase penyelesaian atau *Percentage-of-Completion-Method*

Jika kriteria untuk pengakuan dari waktu ke waktu tidak terpenuhi, perusahaan mengakui pendapatan dan laba kotor pada suatu titik waktu, yaitu, ketika kontrak selesai. Dalam kasus ini, pendapatan kontrak diakui hanya sejauh biaya yang dikeluarkan yang diharapkan dapat dipulihkan. Setelah semua biaya diakui, laba baru diakui. Pendekatan ini disebut sebagai metode pemulihan biaya (laba nol) atau *Cost Recovery (Zero Profit) Method*. Perusahaan mengakumulasi biaya konstruksi dalam akun persediaan (sedang dalam proses konstruksi), dan mengakumulasi tagihan kemajuan dalam akun inventaris kontra.

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Dengan melaksanakan kegiatan Tugas Akhir (TA) diharapkan agar dapat mencapai beberapa tujuan, yakni sebagai berikut:

1. Memenuhi syarat kelulusan pada program studi Diploma III – Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga
2. Sebagai wujud hasil dari Kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL)
3. Untuk mengetahui proses pengakuan pendapatan
4. Dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang *real estate* tepatnya di PT “X” Mempraktekan *soft skill* dan *hard skill* yang telah didapat dalam masa kuliah.

1.4 Manfaat tugas Akhir

Dengan terlaksananya kegiatan Tugas Akhir (TA) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak yang terkait, yakni:

1. Bagi mahasiswa pelaksana Tugas Akhir (TA)
 - a) Dapat memenuhi tugas mata kuliah Tugas Akhir (TA) sebagai syarat wajib kelulusan mahasiswa Diploma III Universitas Airlangga.

- b) Sebagai penerapan disiplin ilmu akuntansi yang diperoleh selama kuliah dalam menghadapi permasalahan di perusahaan.
 - c) Mengetahui secara langsung bagaimana mekanisme pengakuan pendapatan.
 - d) Memperoleh pengalaman kerja dan wawasan mengenai teori dengan penerapannya.
2. Bagi Program Studi D-III Akuntansi Universitas Airlangga
- a) Sebagai sarana pengenalan dan pembelajaran yang efektif bagi mahasiswa sebelum lulus dan terjun pada dunia kerja nyata.
 - b) Sarana mengenalkan kualitas mahasiswa Universitas Airlangga kepada perusahaan.
 - c) Menjalin hubungan dan sinergi positif antara Universitas Airlangga sebagai universitas penyedia sumber daya manusia ahli (tenaga kerja) kepada perusahaan-perusahaan (pengguna tenaga kerja).
3. Bagi PT “X”
- a) Membantu meningkatkan kualitas sumber daya manusia, khususnya untuk mahasiswa karena perusahaan telah memberikan pengalaman kerja.
 - b) Sebagai sarana untuk meningkatkan kerjasama PT “X” dengan Universitas Airlangga.
4. Bagi pembaca
- a) Sebagai bahan bacaan yang diharapkan dapat memberikan pengetahuan tentang mekanisme pengakuan pendapatan dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
 - b) Sebagai bahan pertimbangan dan masukan yang diharapkan dapat dijadikan acuan dalam pelaksanaan kegiatan sejenis di masa yang akan datang.

1.5 Rencana Kegiatan

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

No	Kegiatan	Des 19				Jan 2020				Feb 2020				Apr 2020				Mei 2020			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan ijin lokasi PKL	■	■																		
2	Pembekalan PKL						■														
3	Penentuan dosen pembimbing						■														
4	Pelaksanaan PKL					■	■	■	■												
5	Penyusunan laporan PKL					■	■	■	■	■	■	■	■								
6	Laporan PKL revisi dosen pembimbing					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
7	Pengumpulan laporan PKL																				■

Sumber : Data diolah sendiri