

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor 09/006/KK.KS/VI/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Angga Adimayoga, S.S.T

Jabatan : Owner Kopi Sawah Malang

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Risna Pramaningrum

NPK : A.2016.1.33899

Semester : VIII

Jurusan : Akuntansi

Instansi : STIE Malangkececwara

Telah selesai melakukan penelitian di Kopi Sawah Malang untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA KOPI SAWAH MALANG"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan seperlunya.

Malang, 06 Juni 2020

Owner Kopi Sawah



Angga Adimayoga, S.S.T

HASIL WAWANCARA

(Informan Kunci / Bapak Angga Adimayoga S.S.T)

1. LOKASI KOPI SAWAH

- Jalan Ikan Tombro, Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur.

2. TAHUN BERDIRI

- Tahun 2017

3. LUAS BANGUNAN

- Awal 12m X 5m
- Sekarang 12m X 9m

4. VISI DAN MISI

- Visi : Menjadikan Kopi Sawah sebagai kedai pilihan keluarga, mahasiswa, karyawan, maupun pecinta kopi lainnya.
- Misi : Memberikan sensasi bagi penikmat kopi dengan tempat yang nyaman, menyediakan menu non kopi bagi mereka yang kurang suka dengan kopi. Penggunaan bahan-bahan berkualitas dan pengolahan bahan baku secara professional dan hygenis, untuk menjaga cita rasa menu.

5. JUMLAH KARYAWAN AWAL SAMPAI SEKARANG

- 4 Orang
- 9 Orang
- 6 Orang

6. INVESTOR

- Belum ada investor

7. OMSET

- Dalam satu shift omset mencapai Rp 500.000- Rp 1.300.000 (hari normal selain saat pandemic)
- Satu hari terdapat 3 shift

STRUKTUR ORGANISASI

1. PEMILIK

- Bapak Angga Adimayoga S.S.T

2. MANAGER OPERASIONAL

- Selama ada pandemic covid 19 belum ada Manager Operasional

3. KAPTEN PER DEVISI

- Selama ada pandemic covid 19 belum ada Kapten Per Devisi

4. ADMIN

- Ibu Devi Kurnia S.S.T.

SISTEM YANG DIPAKAI

- Persediaan (Manual-Ceklist Persediaan)
- Penjualan (Aplikasi Pawoon)
- Penggajian (Microsoft Excel)

KEAKURATAN

- Yang pasti lebih akurat dan cepat menggunakan sistem daripada manual

ALASAN

- Alasan belum sepenuhnya memakai sistem yang terkomputerisasi adalah Sumber Daya Manusia yang masih belum memadai

PENCATATAN PERSEDIAAN

- Tidak kesusulitan dalam pencatatan secara manual, kelemahannya hanya membutuhkan waktu yang cukup lama

KESALAHAN PENCATATAN

- Adanya perbedaan stock dalam kartu persediaan dan stock fisik

SOLUSI

- Dengan cara komunikasi, tidak hanya waktu pergantian shif saja, namun harus dalam shift kerja sering mengecek

KESALAHAN PENJUALAN

- Kasir masih pernah menjual menu yang sudah sold out

SOLUSI

- Pengendalian internal yang dilakukan adalah dengan cara sering melakukan komunikasi antar devisi

HASIL WAWANCARA

(Informan Utama / Bapak Aditya)

DEPARTEMEN PEMASARAN

1. KASIR

JOBDESK : menjual makanan maupun minuman kepada pelanggan, dari makanan atau minuman promo, favorit, termurah dan termahal. Melakukan proses penjualan dan pembayaran dan melakukan pencatatan kecil mengenai transaksi pengeluaran

DEPARTEMENT PRODUKSI

1. BAR

HASIL PRODUKSI :

- Kopi Manual Brewing
- Cappucino Hot / Ice
- Machiato Hot / Ice
- Mochachino Hot / Ice
- Wedang Rempah
- Wedang Ungu

ALAT-ALAT PRODUKSI

- Coffe Grinder
- Drip Coffee Maker
- Mesin Kopi Espresso
- Moka Pot

2. KITCHEN

HASIL PRODUKSI :

- Kentang Goreng

- Tahu Krispi
- Pisang Bakar
- Pisang Goreng
- Donat
- Indomie Goreng
- Pancong
- Roti Bakar
- Roti Canai

ALAT-ALAT PRODUKSI

- Wajan
- Panci
- Ceret
- Teflon

JAM KERJA KARYAWAN

- Shift 1: Pukul 08.00-13.40 WIB
- Shift 2: Pukul 13.40-19.20 WIB
- Shift 3: Pukul 19.20-01.00 WIB

MASALAH DALAM PERSEDIAAN

- Sering terjadi tidak sinkron antara persediaan yang ada di ceklist dan persediaan fisik

MASALAH DALAM PENJUALAN

- Sering menjual menu yang sudah sold out

MASALAH DALAM PENGGAJIAN

- Slip gaji terkadang belum diberikan

SOLUSI / PENGENDALIAN

- Sering berkomunikasi antar divisi

HASIL WAWANCARA

(Informan Pendukung / Costumer Kopi Sawah)

PELAYANAN

- Pelayanan dari Kopi Sawah ini sudah hamper maksimal

KEKURANGAN

- Terkadang sering menjual menu yang ternyata sudah sold out

EFEK SAMPING

- Mungkin kalau kita disitu hanya untuk sekedar berkumpul dengan teman, tidak apa-apa jika memesan menu lain jika menu awal yang sudah kita pesan ternyata sudah habis, namun jika kita benar-benar ingin membeli menu tersebut (kita datang ke tempat tersebut hanya untuk membeli pancong contohnya) waktu kita pesan, bagian kasir awalnya menginformasikan bahwa menu tersebut masih. Setelah kita bayar dan menunggu, ternyata beberapa menit kemudian (karena ramai pengunjung) kasir / waiters menghampiri lagi dan mengkonfirmasi bahwa menu yang kita pesan telah sold out. Hal tersebut akan membuat pelanggan kecewa.

SARAN

- Lebih baik sering berkomunikasi antar divisi, apa saja menu yang telah sold out. Mungkin jika diperlukan jika memang ramai pengunjung dilakukan konfirmasi dalam setiap jamnya agar tidak missskomunikasi.



STIE (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi) Malangkucecwara

Jl. Terusan Candi Kalasan , Malang, Jawa Timur

Phone +62 0341 481913, fax +62 0341 495619

Email info@stie-mce.ac.id, www.stie-mce.ac.id

Log Bimbingan Skripsi

No.	Tahap	Tanggal	Keterangan	Februari 2020
1	1	12-02-2020	membicarakan beberapa alternatif judul	
2	1	27-02-2020	Menyerahkan bab 1	
No.	Tahap	Tanggal	Keterangan	Maret 2020
3	1	02-03-2020	Revisi latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian	
4	1	06-03-2020	Menyerahkan bab 2 dan 3	
5	1	10-03-2020	Acc bab 1 dan revisi kerangka konseptual	
6	1	18-03-2020	Acc bab 2 dan revisi metode analisis data	
7	1	27-03-2020	Acc bab 3	
No.	Tahap	Tanggal	Keterangan	Mei 2020
8	2	06-05-2020	Konsultasi data penelitian	
9	2	28-05-2020	Revisi analisis data dan penyajian data	
No.	Tahap	Tanggal	Keterangan	Juni 2020
10	2	02-06-2020	Revisi interpretasi hasil penelitian	
11	2	09-06-2020	Acc bab 4 dan revisi bab 5	
12	2	15-06-2020	Acc bab 5	

Keterangan: Tahap 1 (Bab 1-3) dan Tahap 2 (Bab 4-5)