

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
SISTEM INFORMASI PENJUALAN
BEHAVIOR COFFEE JOMBANG



Oleh

LUKMAN HAKIM

1962130

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2022

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
SISTEM INFORMASI PENJUALAN
BEHAVIOR COFFEE JOMBANG



Oleh
LUKMAN HAKIM

1962130

Jombang, 10 September 2022

Mengetahui,

Pendamping Lapangan

Ishaq Farid

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Lapangan

Agus Taufik Hidayat, SE., MM

NIDN. 0711077702

Mengesahkan

Ka. Prodi Akuntansi

Dra. Rachya Purbowati, Msa

NIDN. 0720026201

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Behavior Coffee Jombang. Kuliah Kerja Magang (KKM) sebagai salah satu kegiatan yang wajib di laksanakan oleh setiap mahasiswa untuk memenuhi salah satu prasyarat dalam menempuh mata kuliah Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang.

Laporan Kuliah Kerja Magang ini berjudul “Sistem Informasi Penjualan“. Tujuan dibuatnya laporan magang ini yaitu untuk melaporkan segala sesuatu yang ada kaitannya dengan dunia kerja di Behavior Coffee Jombang. Penulis Penyusunan tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penyusun mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah membantu sebagai berikut:

1. Bapak Dr. Abd Rochim, Msi., selaku Kepala STIE PGRI Dewantara Jombang dan yang telah memberikan izin untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM).
2. Ibu Dra. Rachyu Purbowati, Msa, selaku Kepala Program Studi Akuntansi yang telah memberikan izin melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM).
3. Bapak Agus Taufik Hidayat, SE., MM yang telah meluangkan waktunya menjadi Dosen Pembimbing selama Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.
4. Bapak Ishaq Farid selaku pendamping lapangan pada Behavior Coffee Jombang yang telah memberikan izin untuk melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM).
5. Orang Tua dan kakak yang selalu mendukung penulis dalam menempuh pendidikan serta doa dan kasih sayang yang tak terhingga.

Karena kebaikan semua pihak yang telah penulis sebutkan maka penulis bisa menyelesaikan laporan magang ini dengan sebaik-baiknya. Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini memang masih jauh dari kesempurnaan, penulis menerima

kritik dan saran yang membangun agar hasil laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini berguna bagi semua pihak.

Jombang, 10 September 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	3
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	4
2.1 Sejarah Perusahaan.....	4
2.2 struktur Organisasi	5
2.3 kegiatan Utama Perusahaan	5
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	7
3.1 Pelaksanaan Kerja	7
3.2 Kendala Yang Dihadapi	9
3.3 Cara Mengatasi Kendala	10
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	11
4.1 Kesimpulan	11
4.2 Saran.....	11
Daftar Pustaka	12
Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa	13
Dokumentasi	17

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengalaman kerja, pemahaman dunia kerja, serta pengetahuan, merupakan hal yang penting untuk dimiliki setiap insan agar dapat menjadi sumber daya manusia yang berkualitas di dunia kerja yang semakin berkembang. Dengan meningkatnya pengalaman kerja, maka pemahaman akan dunia kerja sesungguhnya juga mengalami peningkatan, seiring juga dengan bertambahnya pengetahuan akan hal-hal baru terkait pekerjaan yang dilakukan. Dengan demikian, akan terbentuk sumber daya manusia yang berkualitas yang dapat melakukan pengembangan di berbagai jenis dan bidang pekerjaan di Indonesia. Sumber daya manusia yang berkualitas dan kompeten mampu menghadapi persaingan dunia kerja yang sangat ketat.

Kuliah Kerja Magang adalah mata kuliah wajib yang ditempuh oleh mahasiswa semester akhir pada program studi S1 Akuntansi dan merupakan kegiatan intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi terkait dengan bidang ekonomi (khususnya Akuntansi). Dalam perkuliahan telah diajarkan tentang system informasi akuntansi penjualan yang masuk dalam mata kuliah system informasi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Tujuan sistem penjualan adalah: Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan. (“Ahmad Kharis Anshori,” 2019)

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar transaksi penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Dalam system berjalan sesungguhnya terdapat unit-unit fungsional namun belum mendukung arus informasi dapat berjalan dengan baik. Hal ini

merupakan salah satu hambatan yang menyebabkan proses pencatatan transaksi tidak berjalan sebagaimana mestinya. Untuk itu, yang menjadi fokus kami dalam magang ini adalah sistem informasi penjualan yang ada di Behavior coffee jombang.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam pembuatan Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk mengetahui lebih lanjut mengenai system penjualan. Sedangkan tujuan dari Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah :

1. Untuk memenuhi mata kuliah kerja magang dan menyelesaikan syarat dalam menyelesaikan program pendidikan Strata 1 di STIE PGRI Dewantara Jombang dalam rangka penulisan tugas magang.
2. Untuk mengimplementasikan ilmu yang telah didapat mahasiswa selama duduk di perkuliahan baik itu teori maupun praktek.
3. Mendapatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan mahasiswa sesuai dengan latar belakang bidang studi.
4. Mengembangkan sikap disiplin, tanggung jawab, mandiri, kreatif, dan inisiatif yang tinggi dalam melakukan suatu pekerjaan.
5. Melatih Praktikan untuk dapat memiliki mental yang kuat, tidak mudah menyerah, dan menjadi tenaga kerja yang professional.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Manfaat Bagi Praktikan

1. Menambah wawasan dan pengetahuan untuk mempersiapkan diri secara teoritis maupun praktis khususnya dibidang akuntansi
2. Mahasiswa mendapat bentuk pengalaman nyata serta permasalahan yang dihadapi dunia kerja.
3. Membangun mental mahasiswa terhadap Lapangan Pekerjaan yang sesungguhnya.
4. Untuk menerapkan teori dan pengetahuan yang didapat selama perkuliahan.
5. Mengetahui sistem dan penerapan akuntansi pada Behavior Coffee Jombang.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

1. Sebagai sarana untuk meningkatkan hubungan antara Behavior Coffee Jombang dengan STIE PGRI Dewantara jombang khususnya program studi strata 1 Akuntansi.
2. Membantu instansi dalam menyelesaikan pekerjaan sehari-hari selama Magang.
3. Hasil dari Penulisan Ilmiah ini diharapkan menjadi salah satu sumbangan pemikiran kepada Behavior Coffee Jombang.

3. Manfaat Bagi Mahasiswa Lain

1. Dapat dijadikan sebagai salah satu referensi tempat magang bagi Mahasiswa/Mahasiswi lain.
2. Dapat berbagi pengalaman seputar pekerjaan yang ada di Behavior Coffee Jombang khususnya pada bagian Akuntansi

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Behavior Coffee Jombang Jalan Ir. H. Juanda No. 47 Kepanjen, Jombang

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan program Kuliah Kerja Magang yaitu tanggal 08 Agustus sampai 09 September 2022

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

Behavior Coffee Jombang merupakan perusahaan keluarga yang berdiri dari tahun 2019, didirikan oleh Ishaq Farid. Perusahaan ini bergerak pada bidang makanan dan minuman atau *food and baverage*. Seiring berjalannya waktu permintaan semakin besar pada tahun 2020 Behavior Coffee melakukan perubahan konsep, tempat maupun menu guna memenuhi permintaan pasar yang besar. Dengan visi ingin menjadi perusahaan makanan dan minuman atau *Food and Beverage* yang menguasai pemasaran di Jombang. Tidak hanya di jombang kota Behavior Coffee mendirikan anak perusahaan Symphony Coffee pada tahun 2020 yang terletak di Ngoro Jombang. Seiring berkembangnya perusahaan ini, perusahaan mulai memiliki banyak pekerja, dan didukung dengan peralatan yang canggih.

Seiring dengan perkembangan teknologi pemasaran tidak hanya dilakukan dengan *offline store* saja tetapi juga menggunakan *media market place* dalam melakukan pemasaran produk. Begitu pula dalam penggunaan mesin kasir yang otomatis akan mencatat setiap transaksi yang diterima oleh pihak perusahaan. Dan juga menyediakan pembayaran *cashless* (pembayaran secara digital) yang memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran.

Hingga saat ini tahun 2022 Behavior Coffee tetap bisa berdiri menghadapi persaingan pasar yang sangat ketat. Berkat konsistensi dalam melakukan pemasaran serta pelayanan terhadap konsumen yang dilakukan sebaik mungkin.

Adapun visi misi perusahaan

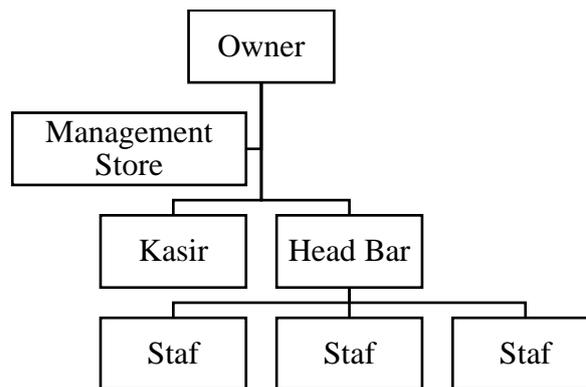
Visi

1. Menjadi perusahaan yang mampu bertahan di tengah masa krisis global.

Misi

1. Menjaga dan meningkatkan standar produksi dan kualitas produk.
2. Memberikan pelayanan terbaik dengan didukung tenaga kerja yang terlatih dan handal.
3. Meningkatkan kesejahteraan pekerja dan kepuasan pelanggan

2.2 Struktur Perusahaan



2.3 Kegiatan Utama Perusahaan

Behavior Coffee menjual macam-macam minuman panas dan dingin lainnya dan aneka makanan ringan. Behavior Coffee menawarkan beberapa pilihan kopi dari berbagai daerah seperti Arabika gayo, arabika halu, arabika Malabar dan berbagai macam jenis kopi lainnya.

Behavior Coffee menawarkan 2 jenis minuman yaitu espresso beverage dan brewed tea. Espresso beverage adalah minuman yang dihasilkan dengan mengekstraksi biji kopi yang sudah digiling dengan menyemburkan air panas di bawah tekanan tinggi. Brewed tea merupakan teh seduh dalam kemasan kantong, dapat disajikan panas atau pun dingin.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGAN

3.1 Pelaksanaan Kerja

Kegiatan Kuliah Kerja Magang yang dilaksanakan pada tanggal 08 Agustus sampai 09 September 2022 di Behavior Coffee perusahaan ini bergerak dibidang makanan dan minuman. Praktikan di tempatkan di bagian Management Store. Bagian kasir mempunyai tugas untuk melaksanakan kegiatan operasional toko yang terdiri dari, membuat target penjualan setiap bulannya, mengelola persediaan dan membuat laporan yang terkait dengan kegiatan operasional.

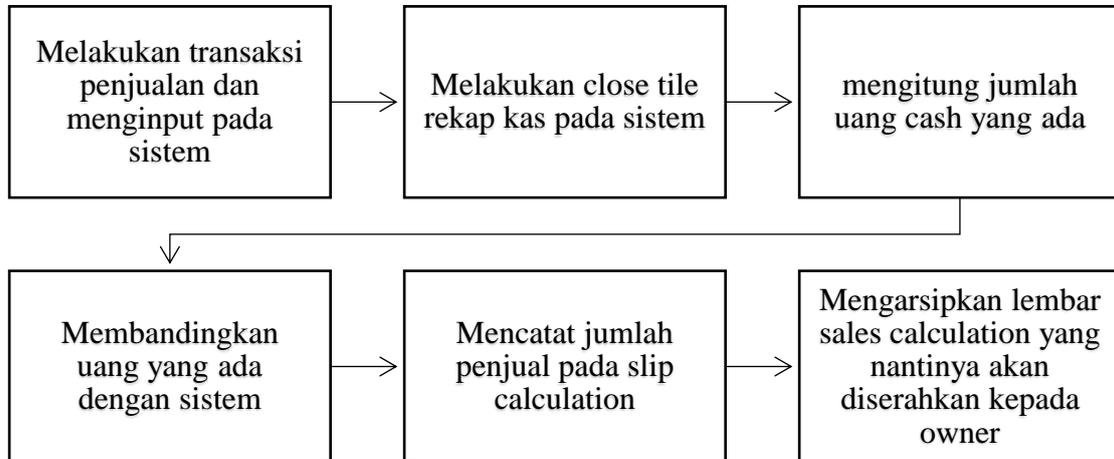
Berikut adalah jadwal kerja di Behavior Coffee :

Keterangan	Jam Kerja
Shift 1	08.00-16.00
Shift 2	15.00-23.00

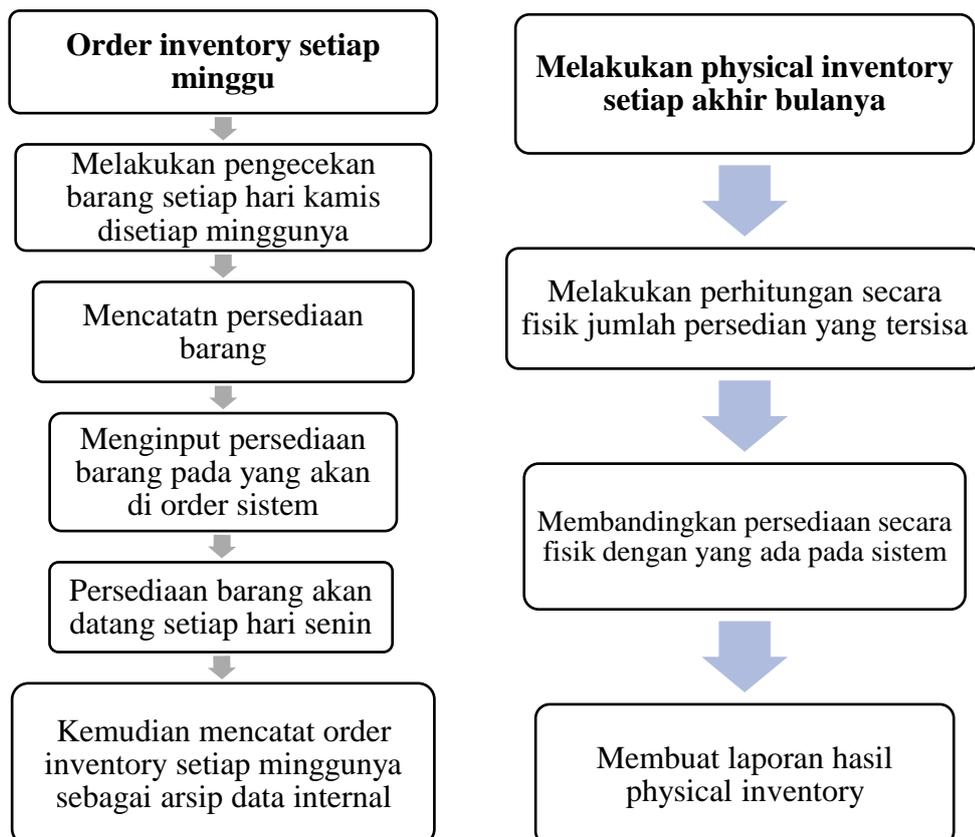
Adapun tugas yang dilakukan oleh Praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL di Behavior Coffee, dengan melalui beberapa tahap pekerjaan sebagai berikut:

1. Melakukan perhitungan *Physical Inventory*.
2. Mencatat *Sales Calculation Slip*.

1. Mencatat Sales Calculation Slip



2. Melakukan perhitungan *physical inventory*



Dalam pelaksanaan kegiatan PKL, Praktikan mendapatkan banyak ilmu dalam industri perdagangan terutama Food and Beverage. Praktikan dituntut untuk

berlaku jujur, teliti, serta cekatan dalam menghadapi segala keadaan. Berpikir kritis sangat dibutuhkan untuk ide atau inovasi terbaru dalam taktik penjualan. Praktikan juga diberikan tugas untuk membuat minuman dan menyajikan kepada pelanggan sesuai SOP yang ada dalam Manual resources book Behavior Coffee dan juga melakukan interaksi dengan pelanggan dengan baik dan ramah. Manual resources book merupakan buku panduan untuk teknik pembuatan setiap minuman yang ada pada menu Behavior Coffee. Buku ini biasa digunakan oleh semua barista untuk menjadi panduan utama.

3.2 Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan kegiatan PKL, Praktikan mendapat beberapa kendala dalam menjalankan tanggung jawabnya, kendala tersebut antara lain:

1. Gangguan pada *software* yang membuat pelaksanaan tugas menjadi terhambat.
2. Keterlambatan *restock* bahan yang habis.
3. Kurangnya koordinasi dalam menentukan *shift* kerja karyawan.

3.3 Landasan Teori

penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan . Dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang . Defenisi penjualan sangat luas . Beberapa ahli menyebutkan sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebut sebagai seni , adapula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan . Pada pokoknya istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut : Menjual adalah Ilmu dan Seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya .

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna

mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Tujuan sistem penjualan adalah: Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan. (“Ahmad Kharis Anshori,” 2019)

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar transaksi penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Dalam system berjalan sesungguhnya terdapat unit-unit fungsional namun belum mendukung arus informasi dapat berjalan dengan baik. Hal ini merupakan salah satu hambatan yang menyebabkan proses pencatatan transaksi tidak berjalan sebagaimana mestinya. Untuk itu, yang menjadi fokus kami dalam magang ini adalah sistem informasi penjualan yang ada di Behavior coffee jombang.

3.4 Cara Menghadapi Kendala

Untuk mengatasi kendala yang dihadapi, Praktikan melakukan beberapa upaya agar dapat mengerjakan tugas dengan baik, antara lain:

1. Gangguan pada software dapat terjadi karena fasilitas yang ada khususnya software yang kurang memadai. Ketika sistem atau *software* mengalami gangguan maka pembimbing memberikan arahan untuk melakukan *restart*.
2. Melakukan *up selling* produk serupa yang juga diminati oleh banyak konsumen. Serta melakukan order *stock* jauh-jauh hari sebelum bahan benar-benar habis.
3. Membangun komunikasi dengan karyawan yang lain untuk mencari tentang informasi jam kerja pekerjaan yang belum ditentukan sebelumnya.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Selama melaksanakan kegiatan KKM di Behavior Coffee selama 1 bulan, Praktikan mendapatkan pelajaran yang tidak dipelajari selama perkuliahan, seperti pentingnya tanggung jawab terhadap tugas pekerjaan, disiplin terhadap jam kerja, belajar beradaptasi dengan lingkungan kerja yang sesungguhnya serta etika dalam pelaksanaan kerja.

Behavior Coffee Jombang merupakan perusahaan keluarga dalam bidang *food and bavarage*. Produk yang dihasilkan adalah makanan, minuman dan *bean* (kopi) yang pada beberapa tahun memiliki perkembangan dalam penjualan dan pemasaran yang dilakukan. Perusahaan ini terus melakukan perkembangan dan berproses dari pencatatan atau pembukuan manual ke pencatatan atau pembukuan yang terprogram.

4.2 Saran

Penulis akan memberikan saran untuk perbaikan yang mungkin dapat bermanfaat bagi Behavior Coffee Jombang. Adapun saran yang dapat penulis berikan adalah :

1. Untuk kedepannya lebih memperhatikan dalam penggunaan sistem pada software. Karena selama magang disana software sering mengalami gangguan.
2. Lebih memperhatikan stock bahan yang ada sehingga tidak terjadi keterlambatan bahan atau bisa melakukan order stock jauh jauh hari..
3. Untuk kedepannya pembagian jam kerja juga menjadi hal yang penting agar tidak ada kesalahan komunikasi dengan para pegawai yang lain.

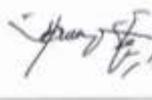
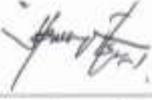
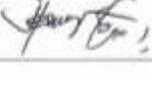
DAFTAR PUSTAKA

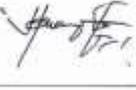
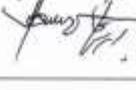
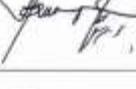
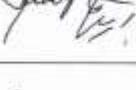
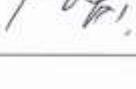
Ahmad Kharis Anshori. (2019). Retrieved November 15, 2019, from Kompasiana website:

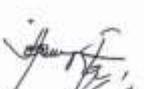
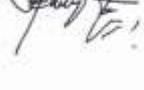
<https://www.kompasiana.com/harisansoranshor5762/5ce1f05a95760e5616475186/pentingnya-pengembangan-sistem-informasi-akuntansi-penjualan-dan-penerimaan-kas-berbasis-komputer-pada-perusahaan-kecil?page=all>

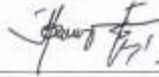
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Lukman Hakim
 NIM : 1962130
 PROGRAM STUDI : Akuntansi
 TEMPAT KKM : Behavior Coffee
 BAGIAN/BIDANG : Kasir

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	08-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	09-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	10-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	11-08-2022	Opening Shift	
Melayani Customer			
Merestock bahan yang habis			
Melakukan perhitungan <i>Physical Inventory</i> .			
Close Order			
12-08-2022	Libur Kerja		
II	13-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	14-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	15-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat Sales Calculation Slip.	
	16-08-2022	Opening Shift	
Melayani Customer			
Merestock bahan yang habis			

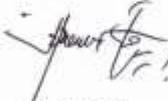
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	17-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	18-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Melakukan perhitungan <i>Physical Inventory</i>	
		Close Order	
	19-08-2022	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
		Libur Kerja	
III	20-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	21-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	22-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	23-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	24-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .			
25-08-2022	Opening Shift		
	Melayani Customer		
	Merestock bahan yang habis		
	Melakukan perhitungan <i>Physical Inventory</i>		
	Close Order		

		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
IV	26-08-2022		
		Libur kerja	
	27-08-2022	Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
	28-08-2022	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
		Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
	29-08-2022	Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
		Opening Shift	
Melayani Customer			
30-08-2022	Merestock bahan yang habis		
	Close Order		
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .		
	Opening Shift		
31-08-2022	Melayani Customer		
	Merestock bahan yang habis		
	Close Order		
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .		
01-09-2022	Opening Shift		
	Melayani Customer		
	Merestock bahan yang habis		
	Melakukan perhitungan <i>Physical Inventory</i>		
	Close Order		
V	02-09-2022	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
		Opening Shift	
		Melayani Customer	
		Merestock bahan yang habis	
		Close Order	
		Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
		Melayani Customer	
	Merestock bahan yang habis		
04-09-2022	Close Order		
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .		
04-09-2022	Opening Shift		
	Melayani Customer		

	Merestock bahan yang habis	
	Close Order	
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
05-09-2022	Opening Shift	
	Melayani Customer	
	Merestock bahan yang habis	
	Close Order	
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
06-09-2022	Opening Shift	
	Melayani Customer	
	Merestock bahan yang habis	
	Melakukan perhitungan <i>Physical Inventory</i>	
	Close Order	
07-09-2022	Libur Kerja	
	Opening Shift	
08-09-2022	Melayani Customer	
	Merestock bahan yang habis	
	nClose Order	
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	
	Opening Shift	
09-09-2022	Melayani Customer	
	Merestock bahan yang habis	
	Close Order	
	Mencatat <i>Sales Calculation Slip</i> .	

Jombang, 10 September 2022

Pendamping Lapangan


Ishaq Farid

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG DARI PEMBIMBING LAPANGAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B) PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Lukman Hakim
NIM : 1962130
Program Studi : Akuntansi
Tempat Magang : Behavior Coffee
Alamat Tempat Magang : Jl. Ir. H. Juanda No. 47 Kepanjen, Jombang
Bagian/Bidang : UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	90
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	80
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	80
8.	Produktivitas Kerja*	85
Jumlah		695
Nilai Rata-Rata		86,87

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Diharapkan untuk dapat meningkatkan kualitas keterampilan komunikasi dan kreatifitas kerja.

Jombang, 10 September 2022


(Ishaq Farid)

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG DARI DOSEN PEMBIMBING LAPANGAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Lukman Hakim
NIM : 1962130
Program Studi : Akuntansi
Tempat Magang : Behavior Coffee
Bagian/Bidang : Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata Bahasa dan kerapian laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	92
6.	Sistematika laporan	92
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	92
Jumlah		743
Nilai Rata-Rata		92,8

Jombang, 10 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Agus Taufik Hidayat, SE., MM)

DOKUMENTASI



Gambar 1

Melakukan physical inventory



Gambar 3

Melakukan rekap kas pada system



Gambar 2

Melakukan sale calculation



Gambar 4

Log in pada system yang tersedia