

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis kedai kopi di Indonesia khususnya di Bandung secara kasat mata tumbuh menyebar di setiap wilayah baik kota maupun kabupaten, dari sini terlihat bahwa industri kedai kopi terus berkembang bahkan dikatakan *booming* beberapa tahun terakhir ini.

Kedai kopi sendiri merupakan sebuah tempat yang pada dasarnya menyediakan minuman kopi ataupun minuman lain disertai makanan pendamping sederhana seperti gorengan atau roti. Tapi semakin berkembangnya jaman kedai kopi dibuat semakin modern, desain tempat yang nyaman dan estetis, juga ditambah menu makanan yang semakin beragam. Modernisasi ini memang diperlukan guna mengikuti perkembangan masa juga persaingan usaha yang semakin menjadi setiap tahunnya.

Salah satu usaha kedai kopi yang cukup terkenal di Bandung adalah Armor Kopi Leuit, bisa dibilang Armor Kopi Leuit ini merupakan pelopor kedai kopi dengan konsep *outdoor* bernuansa sejuk dikelilingi pepohonan. Armor Kopi Leuit berlokasi di Jalan Bukit Pakar Utara No. 10 Kabupaten Bandung, didirikan pada tanggal 21 Mei 2015 oleh Ibu Inge dan Bapak Asep.

Dengan marak bertambahnya kedai kopi di setiap wilayah kota dan kabupaten, maka setiap pelaku usaha perlu mempertahankan sistem manajemen internal terbaik guna salah satu faktor penyumbang kesuksesan dalam proses usaha, contohnya seperti diperlukan adanya penguatan manajemen seperti sistem informasi akuntansi sehingga efektivitas pengendalian penjualan dapat dimaksimalkan dan pendapatan dapat terkontrol pada *range* menengah atau bahkan semakin tinggi setiap waktunya.

Selain itu, para pelaku usaha dituntut untuk memiliki kesadaran terhadap kebutuhan dan keinginan para konsumennya. Semakin banyaknya usaha di sektor *food & beverages* terutama *coffe shop*. Pertumbuhan yang diikuti dengan banyaknya permainan dalam industri tersebut, memaksa setiap *coffe shop* untuk selalu berusaha menyajikan yang terbaik bagi konsumennya. Tidak hanya berfokus pada jenis makanan dan minuman saja, melainkan setiap usaha coffee shop harus menciptakan tempat nyaman bagi konsumen dan cocok untuk berbagai suasana. Hal tersebut dikarenakan pada perkembangan industri kopi saat ini telah menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia. Tradisi ngopi tidak hanya terbatas dalam perjamuan tamu, tetapi dalam beberapa aktivitas seperti rapat, reuni, kengan bahkan pertemuan bisnis yang tidak dapat dipisahkan dari secangkir kopi. Kopi dijadikan sebagai media pencairan suasana, ataupun menjalin keakraban. Maka tidak heran jika peluang mengkonsumsi kopi di Indonesia cukup tinggi. Dengan besarnya peluang ini, maka pelaku usaha harus bisa mengatur sistem manajerial internal agar para konsumen merasa tercukupi dengan kesadaran dalam merasakan produk dan jasa yang dibeli sehingga dapat mencapai tujuan efektivitas pengendalian penjualan yang optimal.

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang langsung mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Aktivitas penjualan adalah tulang punggung dalam perusahaan karena hasil dari penjualan menentukan besarnya laba atau rugi perusahaan. Laba yang maksimal dapat dicapai dengan memaksimalkan aktivitas penjualan. Dalam hal ini, perlu diterapkan pengendalian penjualan. Pengendalian penjualan diperlukan untuk mengetahui setiap transaksi penjualan yang terjadi sehingga dapat mempermudah pengecekan data penjualan oleh pimpinan dan terhindar dari kecurangan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian penjualan yang berjalan dengan efektif dan efisien dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan dalam hal memaksimalkan laba.

Untuk memaksimalkan efektivitas pengendalian penjualan tentu saja peran Sistem Informasi Akuntansi sangat diperlukan. Dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi, organisasi dapat melakukan semua kegiatan dengan lebih efektif dan efisien, sehingga hal ini tentunya akan berpengaruh pada efektivitas dan keuntungan perusahaan. Saat ini Sistem Informasi Akuntansi sudah menjadi kebutuhan dasar bagi organisasi di segala aspek. Peran Sistem Informasi Akuntansi sudah menjadi alat bantu dalam pembuatan keputusan dan berbagai fungsi dalam mengurangi ketidakpastian.

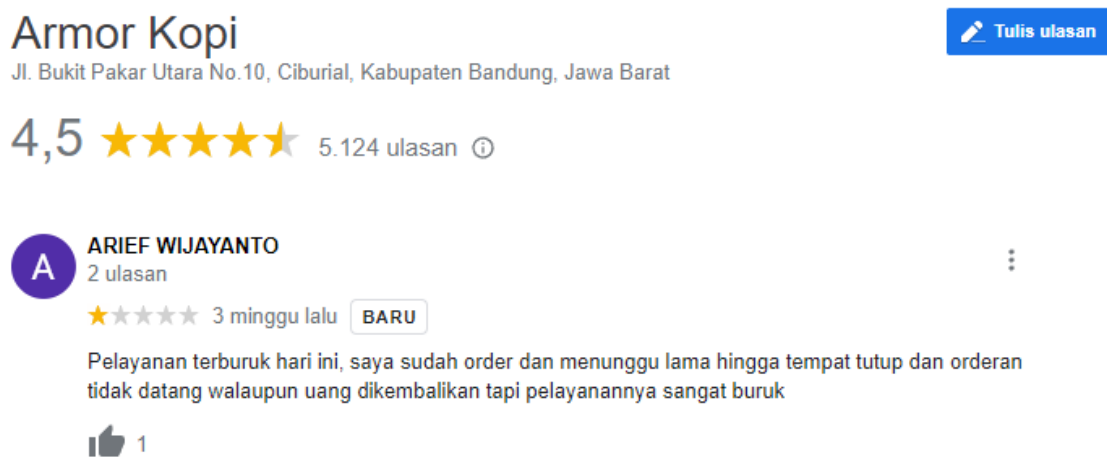
Sistem informasi akuntansi mendukung tersedianya informasi yang berguna bagi manajemen untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan bagi pihak manajemen lain yaitu sebagai pertanggung jawaban keuangan dan terjaminnya keamanan milik perusahaan (Mulyadi, 2001).

Informasi sangat berguna bagi perusahaan dalam kegiatan perencanaan, kontrol, dan pengambilan keputusan. Kebutuhan informasi dalam suatu perusahaan akan tergantung pada berbagai faktor komitmen sumber daya manusia. Informasi suatu perusahaan dalam dunia bisnis mempunyai sasaran utama. Sasaran utama informasi tersebut dijelaskan oleh Hansen dan Mowen (1997) yaitu: menyediakan informasi yang menunjang pengambilan keputusan, menyediakan informasi yang mendukung proses harian, dan menyediakan informasi akuntansi yang menyangkut pengelolaan kekayaan.

Dalam suatu organisasi keberadaan informasi besar manfaatnya bagi para pengambil keputusan untuk memberikan panduan terbaik tentang bagaimana sesuatu hal terjadi, dan solusi apa yang dapat diberikan. Semakin lengkap dan jelas sebuah informasi tentu saja akan lebih memudahkan penggunaannya, di samping kriteria kualitas informasi yang diberikan harus baik. Namun, terkadang informasi juga dapat menjerumuskan penggunaannya apabila informasi yang dihasilkan ternyata salah. Oleh karena itu, keandalan informasi harus dipastikan, dan informasi yang dihasilkan harus tersistematisasi. (Kurnia Cahya Lestari, 2020)

Dengan sistem informasi akuntansi yang baik maka efektivitas pengendalian penjualan akan optimal, sehingga dapat menghindari kerugian yang mungkin terjadi. Kerugian dapat kita lihat secara pasti adalah dari sepiunya pelanggan, sehingga pendapatan kurang atau bahkan tidak ada. Cara agar ramai pelanggan salah satunya adalah dengan memuaskan mereka dari segi kualitas pelayanan, rasa produk yang dijual, kecocokan harga, dan kenyamanan tempat.

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat dari beberapa karyawan Armor Kopi salah satunya saudari Sukmini Hanifiah selaku karyawan pada bagian Finance, ia mengatakan bahwa terdapat pro kontra antar karyawan terkait dengan sistem pengendalian penjualan. Sebagian karyawan merasa proses penjualan lebih baik setelah menggunakan Aplikasi dan sebagiannya lagi merasa lebih cocok dengan sistem manual yang digunakan sebelumnya. Selain itu, pada ulasan di akun google Armor Kopi terdapat beberapa bentuk protes pelanggan yang mengatakan bahwa ia sudah memesan dan membayar tapi pesanan tidak kunjung datang sampai uang dikembalikan, berikut salah satu contoh ulasannya :



Gambar 1 – Ulasan Google Armor Kopi

Setelah saya mencari informasi terkait masalah ini, Sukmini Hanifiah menyampaikan bahwa memang beberapa kali sempat terjadi permasalahan seperti itu salah satunya disebabkan karena invoice pesanan tidak tembus ke bagian Kitchen atau Bar, sehingga pesanan gagal

diproses. Dari sini peneliti mengasumsikan bahwa Pengendalian Penjualan di Armor Kopi belum begitu maksimal.

Mengingat kompleksnya aktivitas di Kedai Armor Kopi yang mana pasti memerlukan informasi yang cepat, tepat, dan akurat. Harapan yang ingin dicapai oleh Armor Kopi dalam menerapkan aplikasi tersebut adalah dapat dimudahkan dalam hal pengendalian penjualan. Walaupun secara teori pemrosesan dan pengolahan data menjadi informasi akuntansi dengan bantuan aplikasi program komputer akuntansi lebih efektif baik dari segi keamanan data, ketelitian, waktu, relevansi dan variasi laporan, namun belum tentu pengolahan sistem informasi akuntansi pengendalian penjualan secara manual menjadi tidak efektif dibandingkan dengan aplikasi program komputer seperti *Qoligo POS*. Dengan demikian, perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan efektivitas pengendalian penjualan sebelum dan sesudah penerapan aplikasi *Qoligo POS* pada Armor Kopi. Pada penelitian ini, perbandingan efektivitas pengendalian penjualan dinilai dari tiga aspek yaitu aspek catatan penjualan, keandalan, dan efisiensi. Penerapan suatu aplikasi komputer pada Armor Kopi bisa tergolong efektif dan bisa juga tidak efektif dibandingkan dengan sistem manual yang digunakan sebelumnya.

Sehingga dari beberapa alasan diatas, perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan yang signifikan pada efektivitas pengendalian penjualan sebelum dan sesudah penerapan aplikasi *Qoligo POS*.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, maka dapat diidentifikasi permasalahannya, yaitu:

“Terdapat masalah Sistem yang terkait dengan adanya pro kontra antar karyawan mengenai Sistem Pengendalian Penjualan di mana sebagian karyawan merasa lebih baik dengan adanya Aplikasi dan sebagian merasa lebih nyaman dengan sistem sebelumnya (manual) juga terdapat masalah pada siklus pengendalian penjualan sehingga pesanan pelanggan gagal diproses.”

## 1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

“Seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dengan aplikasi *Qoligo POS* terhadap efektivitas pengendalian penjualan di Armor Kopi Leuit dibandingkan dengan sistem manual?”

## 1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

“Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi siklus penjualan dengan aplikasi *Qoligo POS* terhadap efektivitas pengendalian penjualan di Armor Kopi.”

## **1.5 Kegunaan Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mahasiswa dalam berpikir dan menjadi bahan informasi bagi pihak yang berkepentingan serta menambah literatur perpustakaan sehingga memberikan manfaat bagi semua pihak dan sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya sebagai referensi.

### **2 Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi informasi yang akan digunakan dalam evaluasi proses penjualan di Armor Kopi melalui pemanfaatan sistem informasi akuntansi sehingga tujuan Armor Kopi bisa tercapai.

## **1.6 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis**

### **1.6.1 Landasan Teori**

Pengendalian merupakan suatu proses yang menjamin bahwa sumber daya dapat diperoleh dan dimanfaatkan secara efisien dalam pencapaian tujuan organisasi penjualan harus dikendalikan supaya dapat tercapai hasil pengembalian yang sebaik-baiknya atas investasi. Dengan menerapkan pengendalian penjualan yang baik maka dapat membantu manajemen perusahaan untuk mengetahui selisih yang terjadi atas pelaksanaan anggaran penjualan, juga membantu dalam hal tindak lanjut yang tepat atas selisih tersebut sehingga tujuan perusahaan secara umum dapat tercapai.

Efektivitas penjualan menurut Feinberg dan Kennedy (2008) dimaknai sebagai ringkasan evaluasi dari keseluruhan kinerja perusahaan. Efektifitas penjualan dan kinerja tenaga penjualan merupakan konstruk yang berbeda secara konseptual, walaupun berhubungan (Kauppila et al., 2007). Efektifitas penjualan merupakan penilaian keseluruhan dari hasil

perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan, sedangkan kinerja tenaga penjualan hanya berhubungan dengan faktor yang dapat dikontrol langsung oleh mereka (Ambaddy & Hogan, 2006)

Berdasarkan artikel *sales1crm.com* Untuk membuat strategi penjualan yang efektif yang mengarah pada penjualan yang lancar, Anda memerlukan beberapa hal dalam strategi penjualan Anda:

- **Target pasar dan segmentasi**

Tindakan pertama adalah mengidentifikasi kelompok pelanggan yang paling bernilai bagi bisnis. Ini adalah kelompok yang dapat diprediksi membeli lebih banyak dan dengan harga lebih baik (margin lebih tinggi). Mereka senang bekerja dengan Anda dan Anda senang bekerja dengan mereka. Mengetahui dengan tepat siapa kelompok pelanggan ideal ini dapat membantu menurunkan biaya penjualan dan memungkinkan perusahaan Anda untuk memfokuskan upaya pengembangan produk dan layanannya untuk mencapai hasil yang lebih besar.

- **Mengetahui pengambil keputusan**

Anda mengetahui jenis perusahaan yang ingin Anda targetkan, tetapi sekarang Anda perlu mengidentifikasi pembuat keputusan di dalam perusahaan tersebut. Mulailah dengan mengidentifikasi orang-orang yang membuat keputusan pembelian atau kemungkinan besar mempengaruhi keputusan pembelian berdasarkan fungsinya dalam perusahaan. Strategi dalam mengidentifikasi orang-orang ini memungkinkan Anda untuk menutup penjualan Anda dengan hasil yang lebih baik.

- **Channel**

Bagaimana Anda akan membawa produk atau layanan Anda ke pasar? Haruskah melalui channel secara langsung, tidak langsung, atau digital? Strategi channel ini apakah dapat membantu menurunkan biaya penjualan, meningkatkan pendapatan, dan berpotensi memperluas jangkauan pasar perusahaan atau tidak. Perusahaan harus menentukan *sales channel* yang dapat menjangkau target pasar dan pelanggan dengan paling efektif.



- **Proses penjualan/pembelian yang dilakukan oleh pelanggan**

Secara sederhana, proses penjualan adalah pendekatan sistematis (proses berulang) yang melibatkan serangkaian langkah yang memungkinkan tim sales melakukan *closing* dengan baik dan meningkatkan pendapatan. Ada banyak alasan mengapa proses yang didokumentasikan dan dilaksanakan itu penting. Proses meningkatkan tingkat konversi prospek, memperpendek siklus penjualan, meningkatkan penjualan rata-rata, meningkatkan margin keuntungan, meningkatkan produktivitas tim sales, dan menurunkan biaya penjualan. Ini juga memungkinkan Anda untuk menangani pertumbuhan dengan mudah dan konsisten. Saat Anda tumbuh dan membawa orang baru ke dalam tim, ini akan jauh lebih mudah untuk melatih anggota baru tersebut dan membawa mereka ke lapangan lebih cepat untuk mulai menghasilkan penjualan baru. Mereka tahu proses yang bekerja paling baik dan dapat diukur berdasarkan seberapa baik mereka memberikan proses yang konsisten. Sistem CRM adalah merupakan sistem yang dapat Anda gunakan untuk menyimpan atau mendokumentasikan semua proses yang berhubungan dengan pelanggan dan juga sebagai sistem untuk menjaga hubungan dengan pelanggan.

- **Proposisi Nilai**

Pesan penjualan Anda adalah pernyataan nilai unik yang disampaikan tim sales kepada target pelanggan. Pesan inilah yang membedakan perusahaan Anda dari pesaing Anda. Pesannya harus sederhana, disajikan dari sudut pandang pelanggan, mudah diingat, dan berbeda. Itu harus menjelaskan apa yang Anda lakukan, bagaimana produk/layanan Anda menguntungkan pelanggan, dan mengapa Anda adalah pilihan terbaik untuk kebutuhan mereka. Mengkomunikasikan keunikan atau nilai perusahaan Anda secara efektif akan meningkatkan rasio konversi.

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan

informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan”.

Menurut Turner, Weickgenannt, & Copeland (2017:4) sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Menurut Patel (2015) sistem informasi akuntansi merupakan sub sistem informasi dalam suatu organisasi, dimana kegiatannya yaitu mengumpulkan informasi dari berbagai subsistem entitas dan mengkomunikasikannya ke subsistem pemrosesan informasi organisasi. Sistem informasi akuntansi secara tradisional berfokus pada pengumpulan, pemrosesan, analisis, dan mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir dan agen pajak serta pihak internal seperti manajemen dan pemilik.

Dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memproses sampai dengan menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk pengguna mengambil keputusan baik pengguna internal maupun eksternal.

Pengendalian Internal menurut Horngren (2009:390) dalam Dewi, dkk, pengendalian internal adalah rencana organisasional dan semua tindakan yang dirancang untuk mengamankan aktiva, mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan, meningkatkan efisiensi operasi, memastikan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan.

Sedangkan menurut Hery (2016:159) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/Undang-Undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun financial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Tujuan pengendalian intern menurut Mulyadi (2010: 163) adalah sebagai berikut:

- Menjaga Kekayaan dan Catatan Organisasi  
Adanya pengendalian intern yang memadai maka akan menjaga agar kekayaan perusahaan secara fisik maupun non fisik tidak rawan untuk dicuri, disalahgunakan atau dihancurkan.
- Mengecek Ketelitian dan Keandalan Akuntansi  
Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi yang akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal. Karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan maka ketelitian dan keandalan akuntansi merefleksikan pertanggungjawaban pengguna kekayaan perusahaan.
- Mendorong Efisiensi  
Dengan pengendalian intern dapat dicegah terjadinya duplikasi usaha yang tidak perlu dan penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisiensi.
- Mendorong Dipatuhinya Kebijakan Manajemen  
Sistem pengendalian intern bertujuan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan perusahaan.

Dengan adanya atau penerapan sistem pengendalian internal secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit.

Penelitian yang dilakukan Iyab Salahudin (2020) yang meneliti mengenai Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Studi Kasus Koperasi Darussyfa Mart, menyebutkan bahwa sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Begitu pula penelitian yang dilakukan Irnawati Abdurachman (2021) tentang Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening Studi Empiris Pada PT Nusantara Surya Sakti Di Kabupaten Ende Dan Nagekeo, menyebutkan bahwa sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas penjualan.

## 1.6.2 Studi Empiris

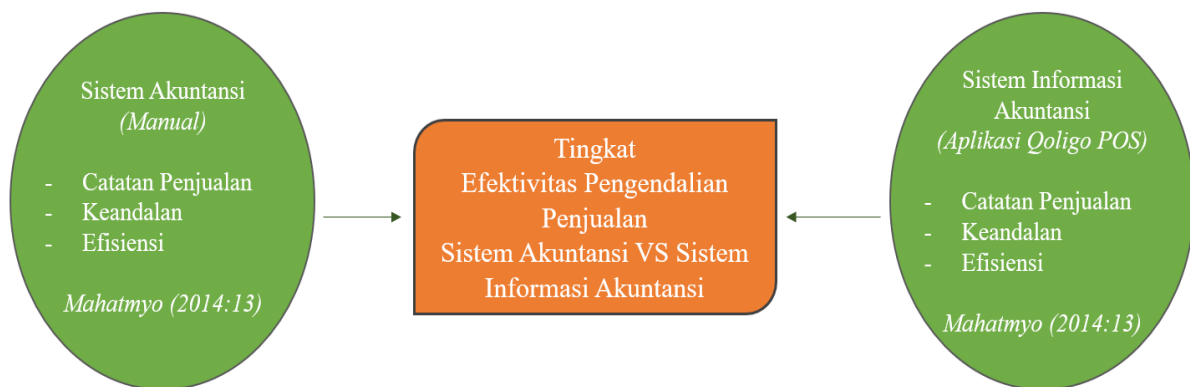
Adapun yang menjadi landasan penelitian terdahulu dalam penelitian ini di antaranya sebagai berikut:

**Tabel 1 - Penelitian Terdahulu yang Relevan**

No.	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil
1	Nama peneliti: Iyab Salahudin (2020) Universitas Muhammadiyah, Sukabumi  Dengan judul: Sistem Informasi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Studi Kasus Koperasi Darussyfa Mart	Variabel X: Sistem Informasi Akuntansi (X1) Pengendalian Internal (X2)  Variabel Y: Efektivitas Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian ini menggunakan metode nonprobability sampling dengan teknik purpose sampling</li> <li>• Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder</li> <li>• Metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis ini adalah analisis regresi linier berganda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Penjualan</li> </ul>
2	Nama peneliti: Irnawati Abdurachman (2021) Universitas Flores, Nusa Tenggara Timur  Dengan judul: Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening Studi Empiris Pada PT Nusantara Surya Sakti Di Kabupaten Ende Dan Nagekeo	Variabel X: Sistem Informasi Akuntansi (X1) Sistem Pengendalian Internal (X2)  Variabel Y: Efektivitas Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode analisis data yang digunakan analisis statistic deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, uji hipotesis</li> <li>• Data yang digunakan adalah data primer</li> <li>• Metode analisis yang digunakan adalah analisis linier berganda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Penjualan</li> </ul>

### 1.6.3 Kerangka Konseptual

Penelitian ini akan membahas tentang Perbandingan Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi sebelum penerapan aplikasi *Qoligo POS* (sistem manual) dengan sesudah penerapan aplikasi *Qoligo POS* terhadap Pengendalian Penjualan dan analisis tingkat efektivitasnya sebelum berbanding sesudah penerapan aplikasi tersebut, digambarkan seperti di bawah ini:



Gambar 2 – Kerangka Konseptual Perbedaan Sistem Akuntansi Manual VS SIA Aplikasi *Qoligo POS*

### 1.6.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka berpikir dan studi empiris, maka peneliti membuat hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

“Terdapat pengaruh yang signifikan dari Sistem Informasi Akuntansi berupa aplikasi *Qoligo POS* terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan di Kedai Armor Kopi”

## 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1.7.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Armor Kopi Leuit yang berlokasi di Jalan Bukit Pakar Utara No. 10 Kabupaten Bandung.

### 1.7.2 Waktu Penelitian

**Tabel 2 - Jadwal Penelitian**

No.	Uraian Kegiatan	April				Mei				Juni				Juli				Agustus				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Observasi																					
2	Mengajukan Judul																					
3	Menyusun Proposal																					
4	Bimbingan Proposal																					
5	Skripsi BAB 1 & 2																					
6	Skripsi BAB 3																					
7	Revisi BAB 1 - 3																					
8	Sidang Usulan Penelitian																					
9	Revisi Hasil Sidang UP																					
10	Pengambilan Data																					
11	Analisis Data																					
12	Skripsi BAB 4 & 5																					
13	Revisi BAB 1 - 5																					
14	Skripsi FULL DRAFT																					
15	Pendaftaran Sidang Akhir																					
16	Sidang Akhir																					