

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Memasuki perkembangan ekonomi yang semakin luas dan pesat mendorong perusahaan untuk terus melakukan inovasi dalam menentukan kebijakannya, baik kebijakan mengenai keuangan dan nonkeuangan. Pesatnya arus globalisasi berdampak pada perubahan disegala aspek kehidupan, salah satunya yaitu disektor industri. Dalam industri perdagangan, baik skala besar maupun kecil. Kini berusaha mengoptimalkan segala sumber dayanya dalam membantu meningkatkan kualitas perusahaan.

Perkembangan perusahaan tak lepas dari kinerja manajemen dan didorong oleh aktivitas seluruh *stakeholder* perusahaan, dimana didalamnya terdapat sebuah prosedur yang terorganisir. Penerapan prosedur yang baik tersebut menjadi hal yang vital dalam membantu pelaksanaan operasional serta peningkatan mutu suatu perusahaan. Kemudian adanya teknologi yang canggih juga mendukung perusahaan dalam meningkatkan kualitas perusahaan agar tetap mampu bersaing dengan kompetitornya. Berbagai langkah dan strategi perusahaan juga perlu untuk diterapkan, agar tercipta efektivitas dan efisien dalam kegiatan operasional perusahaan. Terdapat beberapa cara untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, salah satunya adalah menerapkan prosedur dan SOP kerja pada perusahaan.

Oleh karena itu, program peningkatan perusahaan sangat perlu dikembangkan karena kegiatan ini dapat meningkatkan lapangan kerja dan menawarkan berbagai layanan ekonomi kepada masyarakat. Selain itu, karyanya memajukan pemerataan, meningkatkan tingkat pendapatan untuk semua, mendorong perluasan ekonomi, dan menambah stabilitas nasional umum dan khusus. Perusahaan sebagai unit bisnis, yang biasanya ditemukan di daerah pedesaan, bergantung pada sumber daya lokal untuk produk pertanian dan lainnya, dan tujuan pemasaran mereka biasanya terbatas pada pasar domestik.

Usaha dagang biasanya memiliki keunggulan khusus yang memungkinkan mereka berfungsi secara efektif.

Perkembangan dunia usaha pada umumnya, dimana dunia usaha diharapkan semakin meningkatkan kualitas, memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan suatu perusahaan sehingga dapat mendorong munculnya perusahaan yang baru dan tingkat persaingan antara perusahaan juga akan meningkat. Mereka akan berusaha untuk beroperasi secara efektif dan efisien seperti yang kita ketahui tujuan utama suatu perusahaan, korporasi harus memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dan kepentingan masyarakat luas untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan akan menjalankan usahanya secara efektif dan efisien, hal inilah yang dilakukan UD. Lestari Surabaya. Penyaluran hasil laut yang di proses menjadi krupuk tentu banyak mendapatkan respon baik dari masyarakat sekitar pantai Kenjeran. Bagaimana tidak, dengan adanya perusahaan ini, masyarakat disana bisa menyetorkan hasil laut dari para nelayan yang diproses menjadi krupuk kemudian untuk dijual di UD. Lestari Surabaya, dan menjadi oleh-oleh khas tersendiri dari pantai Kenjeran.

Padahal, sejumlah elemen berperan dalam mencapai hasil yang diinginkan, salah satunya adalah masalah internal, maka UD. Lestari Surabaya perlu membuat kebijakan penjualan dan standard operating prosedur yang memperhatikan perkembangan teknologi komunikasi dan modal transportasi sedemikian rupa sehingga proses kerja menjadi efektif, biaya optimal dan mampu bersaing. Karena faktor inilah sumber pendapatan utama, di mana aktivitas penjualan dan standard operating prosedur ini mempengaruhi pertumbuhan dan kejatuhan entitas komersial, dan itu adalah area paling dinamis yang terkait dengan kelangsungan hidup UD. Lestari Surabaya di masa mendatang.

Akibatnya, jika tidak ditangani dengan tepat, maka akan terjadi kerugian yang cukup besar, UD. Lestari Surabaya sudah menangani keadaan dalam ekonomi yang sedang bermasalah. Ud. Lestari Surabaya harus menyadari pentingnya manajemen yang terstruktur agar pelaksanaan penjualan krupuk bisa

terlaksana dengan tertib, efektif, efisien, bisa dipertanggungjawabkan dan sesuai perkembangan bisnis maka diperlukan pengendalian internal yang cukup memadai agar tercapainya pengelolaan yang efektif dalam kegiatan perusahaan salah satunya adalah POB (Prosedur Operasional Baku). Meskipun tidak dapat dihilangkan sama sekali, penyimpangan dari perilaku yang merugikan organisasi dijaga seminimal mungkin dengan pengendalian internal yang memadai.

Di perusahaan perdagangan, manajemen biasanya ditangani oleh sejumlah kecil individu yang memiliki banyak tanggung jawab. Namun demikian, di perusahaan besar, manajemen sekarang harus ditangani oleh sejumlah besar orang yang dapat membagi pekerjaan dengan tepat dan jelas.

Selain membantu manajemen menjaga keamanan hak milik perusahaan, pengendalian intern juga dapat membantu mencegah dan mendeteksi kesalahan dan pencurian yang dapat merugikan perusahaan yang dikelolanya. Pengendalian internal adalah rencana organisasi dari semua metode dan kebijakan yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan. Perusahaan yang berdagang sering mengalami kesulitan dalam menjalankan operasi penjualan yang kurang dalam pengelolaannya diakibatkan oleh terjadinya kelalaian atau kurang memahami intruksi atau SOP yang ada. Sifat penyimpangan dan penyebabnya merupakan landasan yang kuat bagi akuntan pemeriksaan untuk mengambil suatu keputusan mengenai tindak lanjut yang perlu dilakukan serta melengkapi dokumentasi. Sedangkan laporan penjualan bulanan pada UD. Lestari sementara diserahkan setiap awal bulan pada bulan selanjutnya. Namun bagian penjualan sering kali terlambat dalam menyampaikan laporan penjualan bulanan. Hal tersebut bisa saja terjadi karena laporan penjualan harian yang kurang lengkap atau kesalahan pencatatan dalam penulisan nominal. Berikut rekap data singkat laporan penjualan periode 2022 yang saya rangkum dalam 1 tabel :

Table 1. 1 - Data Singkat Laporan Penjualan Tahun 2022

No	Bulan	Jumlah Barang/kg	Jumlah Total	Kas Masuk	Keterlambatan
----	-------	------------------	--------------	-----------	---------------

1	Januari	46	Rp 125.488.000	Rp 125.488.000	Rp -
2	Februari	48	Rp 388.080.000	Rp -	Rp 388.080.000
3	Maret	49	Rp 781.550.000	Rp 781.550.000	Rp -
4	April	22	Rp 77.440.000	Rp 465.520.000	-Rp 388.080.000
5	Mei	58	Rp 54.230.000	Rp 54.230.000	Rp -
6	Juni	26	Rp 70.928.000	Rp -	Rp 70.928.000
7	Juli	36	Rp 98.208.000	Rp -	Rp 98.208.000
8	Agustus	40	Rp 109.120.000	Rp 109.120.000	Rp -
9	September	48	Rp 765.600.000	Rp 836.528.000	-Rp 70.928.000
10	Oktober	29	Rp 93.148.000	Rp 191.356.000	-Rp 98.208.000
11	November	23	Rp 75.777.000	Rp 75.777.000	Rp -
12	Desember	60	Rp 504.505.000	Rp -	Rp 504.505.000
	Total	485	Rp 3.144.074.000	Rp 2.639.569.000	Rp 504.505.000

Tabel 1.1 diatas menunjukkan bahwa untuk peyampaian laporan penjualan bulanan pada tahun 2022 dari bulan Januari sampai Desember masih kurang pada pelaporan bulan Desember belum menyetorkan kas masuk sesuai dengan nominal yang tertera. Sehingga jumlah total keseluruhan kas masuk pada tahun 2022 belum sesuai. Dari data diatas bisa disimpulkan semakin tingginya jumlah total penjualan bulanan, maka mengakibatkan keterlambatan pada pelaporan. Hal seperti ini bisa saja disebabkan penyelesaian pelaporan yang tidak sesuai dengan *deat line* perusahaan. Fenomena ini tentu akan berpengaruh pada pelaporan penjualan tahun selanjutnya, dimana kas yang seharusnya dilaporkan tahun 2022 dilaporkan pada laporan penjualan tahun selanjutnya.

Seperti halnya yang dilakukan peneliti terdahulu Vita Insani Saragih, Bina Kurniawan, Ekawati (2016) dengan judul : Prilaku kepatuhan perawat melaksanakan SOP terhadap kejadian keselamatan pasien di rumah sakit X Kendari. Pekerja di unit produksi PT X memiliki pengetahuan yang sangat baik. Meskipun demikian, karyawan masih tidak memakai APD secara teratur. Masih ada sebagian pekerja yang memilih untuk tidak memakai APD karena merasa tidak nyaman, berkeringat, minim resiko, sakit, dan sesak nafas. Untuk menjaga konsistensi dalam bekerja dan membangun lingkungan kerja yang profesional, secara umum penting untuk mengulangi prosedur yang ada. Maka dari itu Ud. Lestari Surabaya harus lebih tegas dan efektif dalam penerapan SOP kerja, demi

menjaga keselamatan para pekerja dan membantu mempermudah pekerjaan. Yang menjadi pembeda pada penelitian kali ini, saya sebagai peneliti lebih mengembangkan kepatuhan atas SOP dan prosedur penjualan. Karena setiap perusahaan harus memiliki prosedur penjualan yang sesuai. Untuk meningkatkan pendapatan dan mengurangi penipuan penjualan. Untuk memaksimalkan keuntungan, bisnis harus memiliki strategi pemasaran berdasarkan rencana perusahaan yang terpusat dan terintegrasi yang mencakup komponen perencanaan yang efektif dan efisien meliputi pembelian, penetapan harga, pembiayaan, penerimaan pesanan, pembelian dan pengiriman barang tepat waktu, serta pertumbuhan penjualan. Di dalam menjalankan usahanya Ud. Lestari Surabaya selalu berusaha mempertahankan dan meningkatkan pendapatan juga akan berdampak pada transaksi penjualan, dimana transaksi tersebut sering terjadi dan dalam jumlah yang cukup sehingga menimbulkan kemungkinan terjadinya kesalahan, penyimpangan kebijakan, penyalahgunaan wewenang, dan penyalahgunaan hasil penjualan yang terkait dengannya. Alhasil, proses operasional dan setiap fungsi yang ada di bagian bisnis akan dijalankan dan diawasi agar tidak terjadi kesalahan ekonomi. Oleh karena itu, program pemeriksaan kepatuhan untuk proses ini dilakukan untuk memeriksa, meninjau, dan mengevaluasi sistem, prosedur, dan SOP pengendalian internal saat ini untuk menentukan apakah telah diikuti dengan benar. Analisis kepatuhan yang ditetapkan pada UD. Lestari Surabaya untuk memastikan apakah semua aktivitas yang terkait dalam prosedur penjualan dan SOP yang ada. Maka dari itu, saya sebagai penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “ **ANALISIS KEPATUHAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN DAN STANDARD OPERATING PROCEDURE ATAU SOP (STUDI KASUS UD. LESTARI SURABAYA TAHUN 2022).**”

1.2 Rumusan Masalah

Masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut, mengingat latar belakang informasi yang diberikan di atas:

- 1) Bagaimana peraturan dan prosedur penjualan yang ada pada UD. Lestari Surabaya?
- 2) Bagaimana pelaksanaan peraturan dan prosedur penjualan pada UD. Lestari Surabaya?
- 3) Bagaimana peraturan dan SOP kerja karyawan yang ada pada UD. Lestari Surabaya?
- 4) Bagaimana pelaksanaan SOP kerja karyawan yang ada pada UD. Lestari Surabaya?

1.3 Tujuan Masalah

Dari rumusan masalah diatas berikut tujuan penulisan skripsi :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis peraturan prosedur penjualan yang ada pada UD. Lestari Surabaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan peraturan prosedur penjualan pada UD. Lestari Surabaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis peraturan SOP kerja karyawan yang ada pada UD. Lestari Surabaya.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan peraturan SOP kerja karyawan yang ada pada UD. Lestari Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dari penulisan skripsi ini adalah:

Bagi penulis : Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan pengetahuan tentang pelaksanaan kepatuhan secara langsung dan dapat memperoleh kesempatan untuk menerapkan serta berbagi ilmu yang selama ini saya terima dari universitas. Dan Dengan adanya penelitian ini, mahasiswa bisa menyelesaikan tugas akhir Skripsi untuk memenuhi syarat kelulusan.

Bagi Akademik : semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi pembaca agar mengetahui lebih banyak manfaat kepatuhan dalam rangka prosedur penjualan dan SOP.

Bagi lain-lain, dapat dijadikan sebagai masukan untuk mengetahui telah dipatuhinya prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya pada aktivitas penjualan dan SOP di UD. Lestari Surabaya.

Bagi Universitas, bisa jadi masukan bagi universitas untuk lebih memperbaiki praktik pembelajaran terhadap mahasiswa dan bisa jadi contoh selanjutnya untuk mahasiswa sebelumnya jika mengambil judul yang berkaitan dengan penelitian yang sama.

1.5 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi hanya pada penilaian kepatuhan, serta kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan termasuk didalamnya tentang pelaksanaan pemisahan fungsi-fungsi yang tergabung dalam penjualan dan SOP yang terbatas hanya pada prosedur penjualan dan SOP pada UD. Lestari Surabaya.