

Pendampingan dalam Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Program *Accurate* dalam Pencatatan Penjualan kepada Karyawan CV. Duta Survey Indonesia

Wanda Sofiatul Fauziah¹, Muhammad Hasyim Ashari²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indocakti Malang

fauziahsofi01@gmail.com

Article Info

Volume 2 Issue 1
Maret 2024

Article History

Submission: 17-03-2024

Revised: 28-03-2024

Accepted: 29-03-2024

Published: 30-03-2024

Kata Kunci:

Efisiensi administrasi penjualan, Standar Operasional Prosedur (SOP), Program *Accurate*, Pendampingan karyawan, Meningkatkan kinerja penjualan

Keywords:

Sales administration efficiency, Standard Operating Procedures (SOP), *Accurate* Programs, Employee assistance, Improving sales performance



Welfare Jurnal Pengabdian Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License.

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan efisiensi administrasi penjualan di CV. Duta Survey Indonesia dengan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Program *Accurate*. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pendampingan langsung terhadap karyawan perusahaan dalam implementasi SOP dan penggunaan Program *Accurate* dalam pencatatan penjualan. Analisis data menunjukkan bahwa banyak perusahaan, termasuk CV. Duta Survey Indonesia, mengalami kesulitan dalam mengelola administrasi penjualan karena kurangnya SOP yang jelas dan penggunaan sistem pencatatan yang tidak efisien. Dengan pendampingan yang diberikan, karyawan perusahaan mampu memahami dan menerapkan SOP dengan baik serta memanfaatkan Program *Accurate* untuk mencatat penjualan secara efektif. Kesimpulannya, kegiatan pengabdian ini berhasil memberikan panduan yang bermanfaat bagi perusahaan sejenis dalam mempertimbangkan penerapan SOP dan program manajemen penjualan serupa guna meningkatkan efisiensi operasional dan kinerja penjualan secara keseluruhan.

Abstract

The aim of this service activity is to increase the efficiency of sales administration at CV. Indonesian Survey Ambassador by implementing standard operating procedures (SOP) and accurate programs. The method used in this service is direct assistance to company employees in implementing SOPs and using the *Accurate* Program to record sales. Data analysis shows that many companies, including CV. Duta Survey Indonesia, experienced difficulties in managing sales administration due to a lack of clear SOPs and the use of an inefficient recording system. With the assistance provided, company employees are able to understand and implement SOPs well and utilize the *Accurate* Program to record sales effectively. In conclusion, this service activity succeeded in providing useful guidance for similar companies in considering the implementation of SOPs and similar sales management programs to improve operational efficiency and overall sales performance.

1. PENDAHULUAN

Peningkatan kinerja penjualan adalah elemen kunci yang mendukung pertumbuhan optimal suatu perusahaan. Penjualan bukan hanya sekadar aktivitas untuk menjual produk atau jasa, tetapi juga melibatkan proses mencari pelanggan potensial, memengaruhi mereka dengan strategi pemasaran yang efektif, dan memberikan panduan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Iswanto et al., 2023). Namun, meskipun peran penjualan begitu signifikan, seringkali prosedur pencatatan laporan penjualan di banyak perusahaan

diabaikan atau kurang diperhatikan secara serius. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya ketidakteraturan dan kesalahan yang berpotensi merugikan bagi perusahaan tersebut (Sella et al., 2023).

Sebagai respons terhadap tantangan tersebut, penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam pencatatan laporan penjualan menjadi semakin penting (Aini, 2016). SOP merupakan panduan sistematis yang dirancang untuk memastikan bahwa semua proses terkait penjualan dilakukan secara konsisten dan efisien. Dengan adanya SOP yang jelas, perusahaan dapat memastikan bahwa pencatatan laporan penjualan dilakukan dengan terstruktur dan akurat, sehingga meminimalkan kesalahan dan memastikan keberlangsungan operasional yang lancar (Ridzal & Sujana, 2023).

Dalam konteks ini, penting bagi perusahaan untuk menyadari urgensi dan manfaat dari penerapan SOP dalam pencatatan laporan penjualan. Dengan memiliki SOP yang baik, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko kesalahan, serta memberikan panduan yang jelas bagi karyawan dalam menjalankan tugas-tugas penjualan mereka. Hal ini akan berkontribusi secara signifikan terhadap kesuksesan dan pertumbuhan jangka panjang perusahaan dalam pasar yang kompetitif (Andini et al., 2024).

Dalam konteks ini, CV. Duta Survey Indonesia, sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan, rental, service, dan kalibrasi alat ukur tanah, terlibat dalam transaksi penjualan produk sehari-hari. Meskipun aktivitas ini menjadi fokus utama perusahaan, efisiensi proses transaksi penjualan sering kali terganggu oleh administrasi penjualan yang kurang efektif. Pencatatan laporan penjualan sering kali tidak terstruktur dengan baik, menyebabkan kesulitan dalam mengelola informasi penting terkait penjualan dan mempengaruhi kelancaran operasional perusahaan (Fiernaningsih & Herjianto, 2020).

Oleh karena itu, perusahaan CV. Duta Survey Indonesia perlu mengembangkan mekanisme administrasi yang lebih baik. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah melalui penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang jelas dan sistematis. Dengan adanya SOP yang terstruktur, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap tahap dalam proses transaksi penjualan dilakukan dengan konsisten dan efisien, mulai dari pemesanan produk, pencatatan transaksi, pengelolaan stok, hingga pelaporan keuangan. Ini akan membantu meningkatkan efisiensi operasional perusahaan dan mengoptimalkan kinerja penjualan secara keseluruhan.

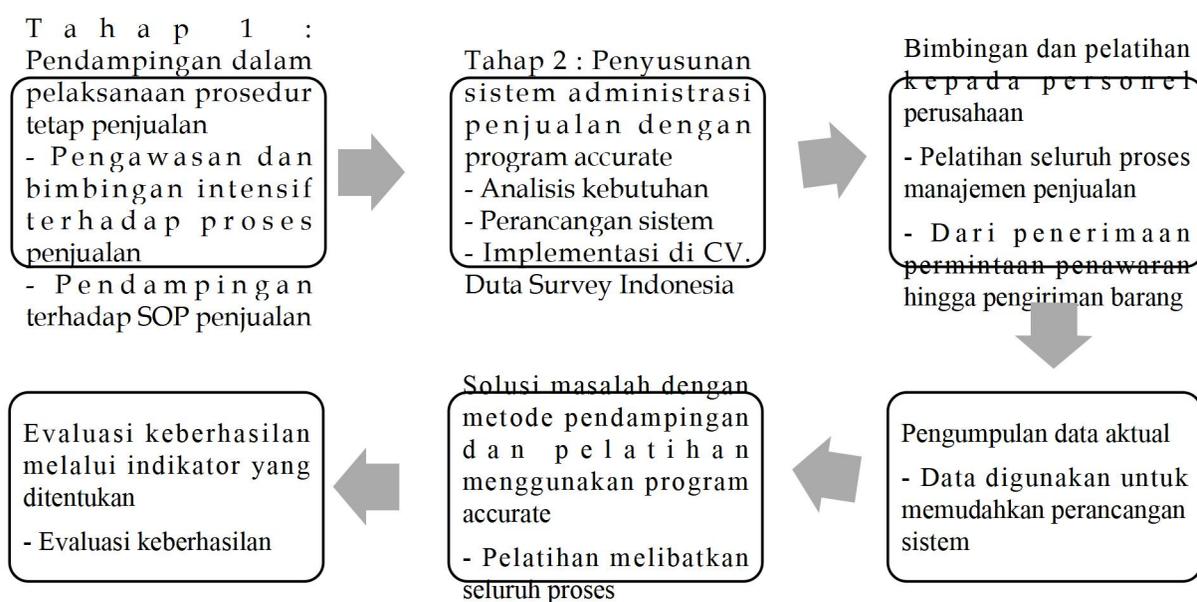
Rancangan kegiatan pengabdian masyarakat ini mencakup pendampingan dan implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam pencatatan laporan penjualan bagi karyawan CV. Duta Survey Indonesia. Melalui pendampingan langsung, para karyawan akan diberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya SOP dalam meningkatkan efektivitas proses penjualan. Mereka akan diberi arahan tentang bagaimana menerapkan SOP tersebut secara sistematis dalam setiap tahap pencatatan penjualan, mulai dari pemesanan produk hingga pelaporan keuangan. Selain itu, perusahaan akan memperkenalkan Program Accurate sebagai alat bantu dalam meningkatkan akurasi dan efisiensi pencatatan transaksi penjualan. Program ini akan membantu mengatasi masalah kesalahan dan ketidakteraturan dalam pencatatan laporan penjualan, sehingga memperbaiki kualitas data dan informasi yang dihasilkan.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan efisiensi administrasi penjualan di CV. Duta Survey Indonesia. Dengan mengurangi kesalahan dan ketidakteraturan dalam pencatatan laporan penjualan, perusahaan dapat mengoptimalkan kinerja penjualan dan operasional secara keseluruhan. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk memberikan panduan yang bermanfaat bagi perusahaan sejenis yang mempertimbangkan penerapan SOP dan program manajemen penjualan serupa. Dengan demikian, diharapkan bahwa kegiatan ini dapat memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan efisiensi dan kualitas manajemen penjualan tidak hanya bagi CV. Duta Survey Indonesia, tetapi juga bagi perusahaan sejenis lainnya.

2. METODE

Metode pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui beberapa tahap yang terstruktur dengan baik. Tahap pertama adalah pendampingan dalam pelaksanaan prosedur tetap penjualan di CV. Duta Survey Indonesia. Di tahap ini, dilakukan pengawasan dan bimbingan intensif terhadap proses penjualan, serta pendampingan terhadap implementasi SOP penjualan. Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses penjualan dijalankan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Selanjutnya, tahap kedua adalah penyusunan sistem administrasi penjualan dengan program Accurate. Tahap ini mencakup analisis kebutuhan, perancangan sistem, dan implementasi di CV. Duta Survey Indonesia. Selain itu, dilakukan juga bimbingan dan pelatihan kepada personel perusahaan mengenai penggunaan sistem yang baru. Pelatihan ini mencakup seluruh proses manajemen penjualan, mulai dari penerimaan permintaan penawaran hingga pengiriman barang.



Gambar 1. Proses Pengabdian

Pengumpulan data aktual juga menjadi bagian penting dalam metode ini. Data yang terkumpul digunakan untuk memudahkan perancangan sistem administrasi penjualan yang baru. Selanjutnya, solusi masalah diimplementasikan melalui metode pendampingan dan pelatihan menggunakan program Accurate. Pelatihan ini melibatkan seluruh proses penjualan dan bertujuan untuk memastikan bahwa personel perusahaan dapat mengoperasikan sistem baru dengan baik.

Terakhir, evaluasi keberhasilan dilakukan melalui indikator yang telah ditentukan. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas dan efisiensi dari implementasi SOP dan program Accurate dalam meningkatkan kinerja penjualan di CV. Duta Survey Indonesia. Dengan adanya metode yang terstruktur ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan fokus pada implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam pencatatan transaksi penjualan di CV. Duta Survey Indonesia. Tahap awal kegiatan ini adalah menyusun SOP yang jelas dan sistematis sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini dilakukan dengan mengacu pada definisi dan tujuan SOP yang telah ditetapkan oleh para ahli, seperti yang dijelaskan oleh Sailendra (2015) dan Indah Puji (2014). SOP di CV. Duta Survey Indonesia mencakup berbagai tahapan, mulai dari penerimaan surat permintaan penawaran hingga pembayaran dan serah terima alat. Setiap tahapan proses penjualan dijabarkan dengan detail dalam SOP, sehingga menjadi panduan yang mudah dipahami dan diikuti oleh karyawan perusahaan.



Gambar 1. Kegiatan pendampingan pencatatan

Selanjutnya, setelah SOP disusun, dilakukan pendampingan intensif terhadap karyawan perusahaan dalam implementasi SOP tersebut. Pendampingan dilakukan melalui pengawasan dan bimbingan langsung terhadap proses penjualan, serta pelatihan terkait penggunaan SOP yang baru. Dengan pendampingan yang dilakukan, diharapkan karyawan perusahaan dapat memahami dan menerapkan SOP dengan baik dalam aktivitas sehari-hari mereka.

Setelah dilatih dalam penerapan SOP, karyawan perusahaan juga diberikan pelatihan terkait penggunaan Program Accurate dalam pencatatan transaksi penjualan. Program Accurate digunakan sebagai alat bantu untuk meningkatkan akurasi dan efisiensi dalam pencatatan transaksi penjualan. Pelatihan ini mencakup berbagai fitur dan fungsi dari Program Accurate, serta teknik penggunaannya dalam kegiatan administrasi penjualan. Dengan demikian, diharapkan karyawan perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan Program Accurate dalam kegiatan sehari-hari mereka.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat terlihat dalam peningkatan efisiensi dan akurasi dalam pencatatan transaksi penjualan di CV. Duta Survey Indonesia. Evaluasi keberhasilan dilakukan melalui indikator yang telah ditetapkan, seperti yang dijelaskan oleh Tambunan (2013). Dengan adanya SOP yang jelas dan sistematis, serta penggunaan Program Accurate yang efektif, diharapkan dapat memberikan manfaat teknis yang signifikan bagi perusahaan dalam pengelolaan administrasi penjualan mereka. Selain itu, kegiatan ini juga diharapkan dapat memberikan panduan yang berguna bagi perusahaan sejenis yang mempertimbangkan penerapan SOP dan program manajemen penjualan serupa.

4. KESIMPULAN

kegiatan pengabdian masyarakat di CV. Duta Survey Indonesia berhasil menunjukkan pentingnya implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) dan teknologi seperti Program Accurate dalam meningkatkan efisiensi administrasi penjualan. Melalui pendampingan dan pelatihan terhadap karyawan, perusahaan dapat memperbaiki proses pencatatan laporan penjualan dan mengurangi ketidakteraturan serta kesalahan yang mungkin terjadi. Dokumen seperti Invoice, Surat Jalan, dan Kwitansi menjadi lebih terstruktur dan akurat dalam pencatatan transaksi penjualan, yang berkontribusi pada efisiensi operasional perusahaan. Selain itu, penerapan SOP dan Program Accurate juga membantu dalam meningkatkan kualitas layanan dan responsifitas terhadap pelanggan. Dengan sistem yang lebih teratur dan terkontrol, perusahaan dapat memberikan layanan yang lebih baik dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Proses pembayaran tunai yang dipadukan dengan pencatatan piutang yang efektif juga meningkatkan keamanan dalam transaksi keuangan perusahaan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada manajemen CV. Duta Survey Indonesia yang telah memberikan ilmu, serta berkenan menjadi mitra dan memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini, P., Fiqhiyyah, N., Handayani, P. A., & Khotimah, R. K. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Accurate Online pada UMKM CV Putra Wijaya. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 28-33.
- Iswanto, J., Fitrtotus, D., Diyah, S., & Tohawi, A. (2023). Strategi Pemasaran yang Efektif : Meningkatkan Omzet Penjualan Roti dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam di Mawaddah Bakery Bandar Lor Kediri. *Journal on Education*, 05(04), 17807-17813.
- Ridzal, N. A., & Sujana, I. W. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Guna Meningkatkan Kualitas Laporan Keuangan BUMDES di Desa Lawela Selatan, Buton Selatan. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1). <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/view/348%0A>
- Sella, W. M., Aulia, W. N., Sari, W., Afif, Z. A. N., Visabillah.S.T, Z., & Faiza, N. A. R. (2023). Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana Bersama Ibu-Ibu Binaan UMKM Chabi Craft. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3). <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/download/869/382/2720>

- Amri, Aminah, S., Janah, S., Utama, Y. Y., & Dwi, D. R. C. (2023). Representation of Family Law in the Digital Space: A Study of Discourse Analysis on Instagram Accounts. *Al-Istinbath Jurnal Hukum Islam* Vol., 8(2), 507-534.
- Endri, E., Fatmawatie, N., Sugianto, S., Humairoh, H., Annas, M., & Wiwaha, A. (2022). Determinants of efficiency of Indonesian Islamic rural banks. *Decision Science Letters*, 11(4), 391-398. <https://doi.org/10.5267/j.dsl.2022.8.002>
- Fatmawatie, N. (2015). Pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR) Dalam Akuntansi Sosial Ekonomi Di Tinjau Dari Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2), 222-237.
- Fatmawatie, N., & Endri, E. (2022). Implementation of the Principles of Financial Governance in Service Companies. *Journal of Governance and Regulation*, 11(4), 33-45. <https://doi.org/10.22495/jgrv11i4art4>
- Hidir, A., Zunaidi, A., & Pattiasina, P. J. (2021). Understanding human resources management strategy in implementing good government practice: what research evidence say. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, 8(3), 265-273. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v8n3.1658>
- Sri Isfantin Puji Lestari, Ambarwati, R., Agustina, T., Muryani, E., Andriani, A., & Alfani, M. (2019). The Effect of Customer's Orientation of Service Employee on Customer's Satisfaction of Health Services. *International Journal of Economics and Business Administration*, VII(2), 270-278.
- Natalina, S. A., Zunaidi, A., & Ma, F. (2023). Integration Of Halal Product Certification And Green Marketing As A Survival Strategy For Msme ' s In Indonesia.
- Suci, D. N., Basthomi, Y., Mukminatien, N., Santihastuti, A., & Syamdianita. (2021). EFL students' responses on teacher's online written feedback: Interaction, revision, and perception. *Indonesian Journal of Applied Linguistics*, 11(2), 292-306. <https://doi.org/10.17509/ijal.v11i2.28549>
- Sulistiyowati, S., Ma'ruf, U., & Rita, D. (2022). The Constitutionality of Notaries Honorary Assembly in the Enforcement of the Notary Ethics Code. *Jurnal Akta*, 9(2), 222. <https://doi.org/10.30659/akta.v9i2.22761>
- Utama, Y. Y., Sukoharsono, E. G., & Baridwan, Z. (2018). The Urgency in Implementing the Accounting Sustainability of Spiritual Dimension in the Sustainability of Company. *Journal of Accounting and Business Education*, 3(1), 105. <https://doi.org/10.26675/jabe.v3i1.11560>
- Yasin, M., Huda, S., Komarudin, Suherman, Septiana, R., & Palupi, E. K. (2020). Mathematical Critical Thinking Ability: The Effect of Scramble Learning Model assisted by Prezi in Islamic School. *Journal of Physics: Conference Series*, 1467(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1467/1/012007>
- Zunaidi, A. (2022). The Contribution of Abu-Hamid al-Ghazali to Shaping Businesspeople's Personalities. *Tsaqafah*, 18(1), 83. <https://doi.org/10.21111/tsaqafah.v18i1.7610>