



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERANCANGAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENJUALAN PADA UMKM TAHU SMD

MELA ROSA DAMAYANTI



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Perancangan Standar Operasional Prosedur Penjualan pada UMKM Tahu SMD” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juni 2025

Mela Rosa Damayanti
J0314211400

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



ABSTRAK

MELA ROSA DAMAYANTI. Perancangan Standar Operasional Prosedur Penjualan pada UMKM Tahu SMD. Dibimbing oleh NOVI ROSYANTI

Sumber penerimaan pendapatan UMKM Tahu SMD berasal dari aktivitas penjualan yang dilakukan. Pengelolaan penjualan yang terjadi melibatkan pemilik UMKM Tahu SMD secara langsung menyebabkan ketergantungan kepada pemilik UMKM Tahu SMD. Selain itu, dokumen yang digunakan kurang memadai prosedur pengelolaan penjualan yang terjadi. Penelitian ini bertujuan untuk merancang standar operasional prosedur penjualan pada UMKM Tahu SMD untuk meningkatkan efektifitas pengelolaan penjualan dan pengendalian internal pengelolaan penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi dan studi pustaka. Hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa sistem penjualan pada UMKM Tahu SMD memiliki beberapa kelemahan dan ketidaksesuaian beberapa indikator pengendalian internal menurut COSO. Perancangan standar operasional prosedur pada penjualan UMKM Tahu SMD didasarkan dengan kelemahan dan ketidaksesuaian pada indikator pengendalian internal yang terjadi dan mencakup keseluruhan prosedur berdasarkan dua metode penjualan yang diterapkan dan beberapa prosedur pendukung pengelolaan penjualan UMKM Tahu SMD.

Kata kunci: Efisiensi, Pengendalian Internal, Penjualan, Standar Operasional Prosedur

ABSTRACT

MELA ROSA DAMAYANTI. Design of Standard Operating Procedures for the Sales in UMKM Tahu SMD. Supervised by NOVI ROSYANTI

The source of revenue for UMKM Tahu SMD comes from sales activities. The sales management that involves the owner of UMKM Tahu SMD has led to a dependency on the owner in managing sales operations. In addition, the documents used are inadequate for supporting the sale management procedures. This research aims to design a standard operating procedure for sales at UMKM Tahu SMD to improve effectiveness of sales management and internal control. The research method is descriptive qualitative, with data collected through interviews, observation, documentation, and literature review. The results of the research indicate that the current sales system at UMKM Tahu SMD has weaknesses and inconsistencies with several internal control principles according to the COSO framework. The design of standard operating procedure for sales at UMKM Tahu SMD is based on the identified weakness and non-compliance issues and covers the entire sales procedure according to two sales methods implemented, along with several supporting procedures for the sales management at UMKM Tahu SMD.

Keywords: Efficiency, Internal control, Sales, Standard Operating Procedure



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2025
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB. Pelimpahan hak cipta atas karya tulis dari penelitian kerja sama dengan pihak luar IPB harus didasarkan pada perjanjian kerja sama yang terkait.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERANCANGAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENJUALAN PADA UMKM TAHU SMD

MELA ROSA DAMAYANTI

Laporan Proyek Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Akuntansi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Penguji pada ujian Laporan Proyek Akhir: Aulia Hidayati, S.E., M.Ak.



Judul Proyek Akhir : Perancangan Standar Operasional Prosedur Penjualan pada
UMKM Tahu SMD

Nama : Mela Rosa Damayanti
NIM : J0314211400

Disetujui oleh

Pembimbing:
Novi Rosyanti, S.E., M.Ak.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:

Ratih Pratiwi, S.E., M.Ak.
NPI 201807198706232001

Dekan Sekolah Vokasi:

Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP 196607171992031003

Tanggal Ujian: 19 Juni 2025

Tanggal Lulus:

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga laporan proyek akhir dengan judul "Perancangan Standar Operasional Prosedur Penjualan pada UMKM Tahu SMD" ini berhasil diselesaikan. Laporan proyek akhir ini disusun berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di UMKM Tahu SMD sejak Januari 2025 s/d Juni 2025.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan proyek akhir ini masih terdapat kekurangan serta kesalahan. Dikarenakan keterbatasan yang dimiliki oleh penulis, namun penulis berharap laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Dalam penyusunan laporan proyek akhir ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan serta arahan dari berbagai pihak oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, atas nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan proyek akhir ini sampai selesai.
2. Bapak Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T selaku Dekan Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor
3. Ibu Ratih Pratiwi, S.E., M.Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor.
4. Ibu Novi Rosyanti, S.E., M.Ak. selaku Dosen Pembimbing dari Program Studi Akuntansi Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor yang telah memberikan bimbingan, serta arahan dari penyusunan laporan magang hingga penyusunan laporan proyek akhir ini.
5. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan doa, motivasi, nasihat, serta dukungan baik secara moril maupun materil selama ini dan selama penyusunan laporan proyek akhir ini.
6. Kak Dea Julianti selaku kakak kandung penulis yang telah ikhlas dan sabar memberikan dukungan baik secara moril dan materil kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan masa perkuliahan.
7. Pemilik dan seluruh pekerja UMKM Tahu SMD yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian di UMKM Tahu SMD.
8. Teman-teman penulis Tasya, Chealse, Grup Sharing MANVES KEL 3, Grup Wanita wkwk, Grup GangGengGong, Tim KRL Nambo-Manggarai-TanahAbang-RangkasBitung, dan Grup Les-Lesehan Rumah Chealse, yang sudah saling bersama dan menyemangati penulis mulai dari awal perkuliahan sampai saat ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan proyek akhir ini terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap kritik dan saran yang membangun untuk membantu laporan ini menjadi lebih baik dan dapat diperbaiki. Semoga laporan proyek akhir ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Bogor, Juni 2025

Mela Rosa Damayanti



DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	5
2.2 Penjualan	5
2.3 Pengendalian Internal	6
2.4 Sistem Akuntansi Penjualan	7
2.5 Standar Operasional Prosedur	9
2.6 Penelitian Terdahulu	9
2.7 Kerangka Berpikir	11
III METODE PENELITIAN	12
3.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	12
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	12
3.3 Sumber Data	13
3.4 Teknik Pengumpulan Data	13
3.5 Teknik Analisis Data	14
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Kebijakan Penjualan UMKM Tahu SMD	15
4.2 Kelemahan pada Pengelolaan Penjualan UMKM Tahu SMD	21
4.3 Perancangan Standar Operasional Prosedur Penjualan UMKM Tahu SMD	26
V SIMPULAN DAN SARAN	55
5.1 Simpulan	55
5.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59
RIWAYAT HIDUP	64

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



1	Penelitian Terdahulu	10
2	Waktu Penelitian	12
3	Usulan Perbaikan Penerapan Pengendalian Internal	25
4	Perubahan Kondisi Pengelolaan Penjualan UMKM Tahu SMD	27

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka Pemikiran	11
2	Catatan Permintaan Pesanan Penjualan	16
3	Usulan Formulir Permintaan Pesanan Penjualan	31
4	Usulan Nota Penjualan Tunai	32
5	Usulan Nota Penjualan Konsinyasi	32
6	Usulan Surat Jalan	33
7	Usulan Nota Tagih	33
8	Usulan Nota Retur	34
9	Usulan Kwitansi Pembayaran Penjualan Tunai	34
10	Usulan Kwitansi Pembayaran Penjualan Konsinyasi	35
11	Usulan Bukti Setor Sementara	35
12	Usulan Lembar Permintaan Pengadaan Bahan Baku	36
13	Usulan Lembar Penerimaan Bahan Baku	36
14	Usulan Lembar Penggunaan Bahan Baku	37
15	Usulan Catatan Permintaan Pesanan Penjualan	37
16	Usulan Catatan Hasil Produksi Pesanan	38
17	Usulan Laporan Penjualan	38
18	Usulan Laporan Penerimaan Pembayaran	39
19	Bagan Alir Prosedur Penjualan Tunai	42
20	Bagan Alir Sebelum Penjualan Konsinyasi	45
21	Bagan Alir Sebelum Penjualan Konsinyasi Dilakukan Mitra Penjual	46
22	Bagan Alir Setelah Penjualan Konsinyasi Dilakukan Mitra Penjual	47
23	Bagan Alir Prosedur Pengadaan Bahan Baku Penjualan	48
24	Bagan Alir Prosedur Penerimaan Permintaan Bahan Baku	50
25	Bagan Alir Prosedur Penyimpanan Bahan Baku	51
26	Bagan Alir Prosedur Penggunaan Bahan Baku	52
27	Bagan Alir Prosedur Pemeriksaan dan Penyimpanan Produk Jadi	54

DAFTAR LAMPIRAN

1	Pernyataan Penerimaan Perancangan Standar Operasional Prosedur	60
2	Dokumentasi Observasi Langsung dan Wawancara	61
3	Proses Produksi	61
4	Usulan Kontrak Penjualan Konsinyasi	61
5	Buku Standar Operasional Prosedur Penjualan	62
6	Berita Acara Wawancara	63