

PERANCANGAN SOP (*STANDARD OPERATING
PROSEDURE*) PENJUALAN JASA KEBUGARAN
DAN PENJUALAN *RESTAURANT*
(Studi Kasus Pada *Club House* PT Regency Utama
Indonesia)



OLEH:
TIFANNY GUNAWAN
3203011068

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA

2016PERANCANGAN SOP (*STANDARD OPERATING
PROSEDURE*) PENJUALAN JASA KEBUGARAN DAN
PENJUALAN *RESTAURANT*
(Studi Kasus Pada *Club House* PT Regency Utama Indonesia)

SKRIPSI
Diajukan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi

OLEH:
TIFANNY GUNAWAN
3203011068

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2016

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa
Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tifanny Gunawan

NRP : 3203011068

Judul Magang : *PERANCANGAN SOP (STANDARD OPERATING
PROSEDURE) PENJUALAN JASA KEBUGARAN DAN
PENJUALAN RESTAURANT*(Studi Kasus Pada *Club House PT
Regency Utama Indonesia*).

Menyatakan bahwa tugas akhir magang (studi praktik kerja) ini
adalah **ASLI** karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan
plagiarism, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh
Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya
menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di
internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya
Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai
dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya
ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 6 Januari 2016
Yang menyatakan



(Tifanny Gunawan)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERANCANGAN SOP (*STANDARD OPERATING PROSEDURE*)
PENJUALAN JASA KEBUGARAN DAN PENJUALAN
RESTAURANT
(Studi Kasus Pada *Club House* PT Regency Utama Indonesia)

Oleh:

TIFANNY GUNAWAN

3203011068

Telah disetujui dan diterima dengan baik

Untuk diajukan kepada tim penguji

Dosen Pembimbing,



Tineke Wehartaty, SE., MM.

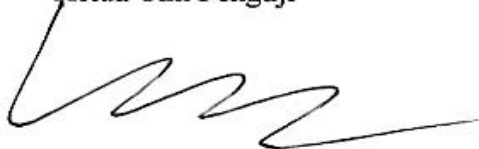
Tanggal: 06/01/16

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Tiffany Gunawan NRP 3203011068

Telah diuji pada tanggal 30 januari 2016 dan dinyatakan lulus oleh tim penguji.

Ketua Tim Penguji

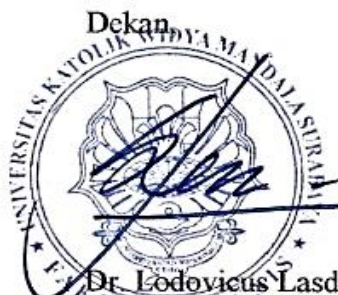


Drs. Toto Warsoko Pikir, M.Si., Ak.

Mengetahui:

Dekan,

a/n Ketua Jurusan,



Dr. Lodovicus Lasdi, MM.
NIK: 321.99.0307

The image shows a handwritten signature in blue ink, which appears to be 'Ariston Q. A. Esa.', written over a faint, larger signature.

Ariston Q. A. Esa., SE., MA., CPA., Ak., CA.
NIK: 312.03.0566

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan kasih-Nya serta pengetahuan yang telah diberikan kepada pemegang, dan diberikan-Nya kekuatan sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir magang ini. Penyusunan laporan magang yang berjudul “Perancangan SOP (*Standard Operating Prosedure*) Penjualan Jasa Kebugaran dan Penjualan *Restaurant* (Studi Kasus Pada *Club House* PT RUI)” ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan di Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Selama proses pengerjaan tugas magang ini, pemegang tidak terlepas dari berbagai bantuan oleh beberapa pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada penulis. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Ariston Oki A. Esa., SE., MA., CPA., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM., selaku dosen pembimbing yang bersedia meluangkan banyak waktunya dan selalu memberikan masukan, koreksi secara menyeluruh, serta dorongan kepada pemegang.

4. Club House PT Regency Utama Indonesia yang bersedia menjadi objek magang dalam penulisan ini. Dan ibu Kristiana selaku *Financial Accounting Manager* yang bersedia membimbing dalam aktivitas magang selama 3 bulan.
5. Orang tua penulis yang setiap hari mendorong semangat untuk menyelesaikan laporan magang ini.
6. Richard Harris alumni Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Widya Mandala, telah membantu memberi banyak masukan tanpa mengeluh.
7. Aprianto Christian yang telah bersedia membantu menerjemahkan penulisan abstrak ke dalam Bahasa Inggris.
8. Untuk teman-teman satu anak bimbingan ibu Tineke yang telah banyak membantu dalam proses pembuatan laporan: Eduardus M., Ifan Indra, Nathania S., Yovita L., Andrian, Agus, Winny, Alice Olivia, dan seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan selalu mendukung dalam doa dan semangat hingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan balasan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dan laporan magang ini dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak.

Surabaya, 6 Januari 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Ruang Lingkup	4
1.3. Manfaat.....	4
1.4. Sistematika Penulisan.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	7
2.2. Rerangka Berpikir	20
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	21
3.2. Jenis dan Sumber Data	21
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data	22

3.4. Objek Magang	22
3.5. Prosedur Analisis Data	23
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	24
4.2. Deskripsi Data	27
4.3. Analisis dan Pembahasan	59
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1. Simpulan	66
5.2. Keterbatasan	67
5.3. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Simbol Bagan Alir	13

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Restaurant / Bar</i> Hotel.....	12
Gambar 2.2. Rerangka Berpikir.....	20
Gambar 4.1. Struktur Organisasi.....	28
Gambar 4.2. Struktur Organisasi Kantor Pusat (Sebagian).....	29
Gambar 4.3. Formulir Aplikasi.....	48
Gambar 4.4. Dokumen <i>Official Receipt /Kwitansi</i>	50
Gambar 4.5. Kartu <i>Member</i>	51
Gambar 4.6. Tiket <i>Guest</i>	52
Gambar 4.7. Tiket <i>Swimming Only</i>	53
Gambar 4.8. Dokumen Bukti Kas / Bank Masuk.....	54
Gambar 4.9. Struk EDC.....	55
Gambar 4.10. <i>Captain Order</i>	56
Gambar 4.11. Bon Penjualan <i>Restaurant</i>	58
Gambar 4.12. <i>Flowchart</i> Perekrutan Pelanggan.....	60
Gambar 4.13. <i>Flowchart</i> Penjualan Jasa Kebugaran secara <i>Cash</i> ..	61
Gambar 4.14. <i>Flowchart</i> penjualan jasa Kebugaran secara EDC..	62
Gambar 4.15. <i>Flowchart</i> Pejualan <i>Restaurant</i> secara <i>Cash</i>	63
Gambar 4.16. <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Restaurant</i> secara EDC.....	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Prosedur Perekrutan <i>Member</i>
Lampiran 2	Prosedur Penjualan Jasa Kebugaran secara <i>Cash</i>
Lampiran 3	Prosedur Penjualan Jasa Kebugaran secara EDC
Lampiran 4	Prosedur Penjualan <i>Restaurant</i> secara <i>Cash</i>
Lampiran 5	Prosedur Penjualan <i>Restaurant</i> secara EDC
Lampiran 6	Lembar Daftar Hadir Magang

ABSTRAK

PT Regency Utama Indonesia bergerak dalam bidang properti dan salah satu usahanya adalah Family Club dikenal Club House. Club House PT RUI memiliki siklus penjualan. Penjualan yang dimiliki oleh Club House PT RUI adalah penjualan jasa kebugaran dan penjualan *restaurant*. Tetapi dalam sistem penjualan Club House PT RUI masih tidak memiliki prosedur operasi standar. Agar aktivitas penjualan ini berjalan dengan baik, maka diperlukan SOP (*Standard Operating Procedure*). Pemangag berencana mendesain SOP untuk Club House PT RUI dilengkapi dengan tujuan, definisi, ruang lingkup, penjelasan prosedur, *flowchart*, dan dokumen yang terkait agar berguna bagi masa depan perusahaan.

Maka pemangag menyusun SOP perekrutan *member*, penjualan jasa kebugaran secara cash, penjualan jasa kebugaran secara EDC (*Electronic Data Capture*), penjualan *restaurant* secara cash, dan penjualan *restaurant* secara EDC. Dengan perancangan SOP ini diharapkan dapat membuat seluruh karyawan yang bersangkutan bekerja dengan baik, teratur, dan berkomitmen. Laporan ini bukan untuk menguji hipotesis. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berasal dari sumber-sumber internal dari data yang diperoleh dari wawancara, dokumentasi, dan observasi. Sampai akhir laporan ini membahas desain SOP di Club House PT RUI.

Kata kunci: Sistem penjualan, *Flowchart*, dan Prosedur oprasi standar.

ABSTRACT

PT. Regency Utama Indonesia is a company which run their business in property trade and one of its business is Family Club also known as Club House. PT. RUI Club House has a sales cycle consist of fitness and restaurant sales. But there is a flaw in their Club House sales system, it doesn't have any procedure to help the system works well. To make the system running well, and reduce number of error in the company, PT. RUI should have a standard operating procedure. The SOP design will be equipped with goals, definition, scope, explanation of procedures, flowchart, and related documents that are useful for the company's future.

Interns also set up the SOP for recruiting new members, EDC (Electronic Data Capture) and cash sales for both fitness and restaurant activity. This SOP is expected to make all the particular employees will works well, more organized, and committed to the company. This report is not to test a hypothesis, but this is an alternative solution which offered by the interns. All the data in this report is based on internal sources which got from interviews, documentation, and observation. This report focus and discuss the design, implementation, and the effect of SOP for PT. RUI Club House.

Keywords: sales system, flowchart, and standard operating procedures.