

Analisis Penerapan SIA Atas Aktivitas Penjualan Pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna

Elsi Nurhaliza¹, Syarifah Yustin Ekasari², Hendra W. Haryanto³

¹STIE Mulia Singkawang/Indonesia

²STIE Mulia Singkawang/Indonesia

³STIE Mulia Singkawang/Indonesia

ABSTRACT

Alasan dan tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada UMKM Bu Ramna, untuk mengetahui efektivitas Sistem Informasi Akuntansi atas aktivitas penjualan pada UMKM Bu Ramna, untuk merancang Sistem Akuntansi yang efektif pada UMKM Bu Ramna. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode wawancara dan observasi. Hasil penelitian ini disimpulkan sebagai berikut, aktivitas penjualan Toko Kelontong Bu Ramna sudah berjalan sesuai dengan prosedur penjualan mulai dari aktivitas penjualan sampai transaksi selesai, untuk penerapan sistem informasi akuntansi atas siklus penjualan pada Toko Kelontong Bu Ramna belum memadai karena sistem pencatatan penjualan yang dilakukan belum efektif dalam penerapannya. Penerapan rancangan lingkungan internal harus memiliki pemisahan tugas, setiap transaksi harus dicatat, pemisahan uang kas dan pribadi serta membuat pencatatan laporan keuangan sesuai dengan standar keuangan. Penulis menyarankan agar Toko Kelontong Bu Ramna menerapkan pencatatan aktivitas penjualan dengan baik dan menggunakan sistem komputerisasi agar pengerjaannya lebih efektif dan efisien.

Kata kunci— Analisis, Sistem, Informasi, Akuntansi, Siklus Penjualan

The reason and objectives of this research were to determine how the implementation of the Accounting Information System at UMKM Bu Ramna, to determine the effectiveness of the Accounting Information System for sales activities at UMKM Bu Ramna, to design an effective Accounting System at UMKM Bu Ramna. The research method used in this research is to use interviews and observation methods. The result of this research concluded as follows, the sales activities of Bu Ramna's grocery store have been running in accordance with sales procedures starting from sales activities until the transaction is completed, for the application of the accounting information system for the sales cycle at Bu Ramna's grocery store is not adequate because the sales recording system carried out is not effective in its application. The application of the internal environment design must have a separation of duties, every transaction must be recorded, separation of cash and personal and recording financial statements in accordance with financial standards. The author suggests that Bu Ramna's grocery store implement good recording of sales activities and use a computerised system to make the process more effective and efficient.

Keywords—Analysis, System, Information, Accounting, Sales Cycle

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah suatu usaha yang didirikan oleh individu, kelompok, maupun badan usaha kecil. Di Indonesia, UMKM sangat berpengaruh terhadap perekonomian masyarakat karena dengan adanya usaha atau bisnis UMKM masyarakat dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri sehingga berperan penting dalam mengurangi pengangguran di negeri ini (www.djpdb.kemenkeu.go.id, 2023).

Selain itu, UMKM juga dapat menambah lajunya pertumbuhan ekonomi daerah maupun negara. Hal ini dapat membuktikan masyarakat tidak hanya mengandalkan pendapatan dari pekerjaan seperti perusahaan formal, tetapi juga bisa mendapatkan penghasilan dari usaha yang mereka dirikan dan dapat menyejahterakan masyarakatnya. Aktivitas penjualan pada UMKM dapat berjalan dengan baik, maka diperlukan adanya pengendalian internal. Informasi akuntansi dapat mempermudah pengguna untuk menyampaikan informasi yang akan berguna bagi para pembaca. Penerapan sistem informasi yang baik dapat menjamin pengendalian internal bahwa aktivitas bisnis yang dilaksanakan secara efisien dan sesuai dengan yang diperlukan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia memerlukan seperti sandang, pangan dan papan. Kebutuhan pangan saat ini sangat meningkat seiring dengan pertambahan penduduk (www.republika.co.id, 2022). Dimana saat ini telah terdapat toko-toko kecil seperti toko kelontong yang membuka dan menyediakan kebutuhan sehari-hari seperti beras, bumbu dapur, sabun pencuci pakaian, pembersih rumah dan lainnya dengan harga yang terjangkau. Toko kelontong biasanya berada di lingkungan perumahan sehingga masyarakat lebih memilih berbelanja di toko kelontong karena lebih dekat dengan pasar.

Dalam menjalankan UMKM memerlukan Sistem Informasi Akuntansi untuk mempermudah pengusaha dalam menjalankan aktivitas usahanya seperti, untuk mengetahui naik turunnya laba, mengetahui pemasukan dan pengeluaran uang serta untuk mengetahui grafik penjualan dan produksi dari pelaku UMKM. Tetapi di Indonesia saat ini, pelaku UMKM tidak memanfaatkan sistem informasi akuntansi dengan baik sehingga belum optimal dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Banyak faktor pelaku tidak menerapkan sistem informasi akuntansi seperti, minimnya pengetahuan mengenai standar penyusunan laporan keuangan, dan persepsi tidak pentingnya informasi akuntansi bagi aktivitas penjualan UMKM.

Beberapa pelaku UMKM mengatakan bahwa tanpa akuntasi perusahaan masih berjalan lancar dan selalu memperoleh laba. Ketika mendapat pertanyaan mengenai laba yang didapatkan setiap periode mereka tidak bisa menunjukkan dengan nominal angka melainkan dengan aset berwujud seperti kendaraan, rumah atau tanah. Aset tersebut terkadang digunakan untuk perusahaan dan kepentingan pribadi sehingga tidak terdapat pencatatan keduanya. Hal ini menyebabkan perkembangan perusahaan khususnya dalam hal kinerja keuangan tidak dapat diketahui secara jelas.

Seperti usaha UMKM yang dibangun oleh Bu Ramna, yaitu Toko Kelontong. Usaha ini dibangun di lingkungan yang padat penduduk, dan tidak mengganggu di lingkungan tempat tinggalnya. Bu Ramna menganggap membuka usaha toko kelontong karena barang yang dijual ditoko tersebut adalah barang untuk kebutuhan sehari-hari dan senantiasa dibutuhkan oleh berbagai kalangan masyarakat.

Selain itu, Bu Ramna ingin membantu perekonomian keluarganya, alasan dipilihnya toko kelontong selain barang kebutuhan sehari-hari juga tidak memiliki target konsumen khusus. Hal ini menjadi poin plus bisnis bahan-bahan pokok, semakin luas pangsa pasarnya, potensi

keuntungan juga akan semakin besar pula. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik, diharapkan dapat membantu pengusaha meningkatkan aktivitas penjualan dengan baik.

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul "**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS AKTIVITAS PENJUALAN PADA UMKM (STUDI KASUS PADA TOKO KELONTONG BU RAMNA)**".

1.2 PERMASALAHAN

- 1.2.1 Bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada UMKM Bu Ramna?
- 1.2.2 Apakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas aktivitas penjualan pada UMKM Bu Ramna sudah efektif?
- 1.2.3 Bagaimana merancang Sistem Akuntansi yang efektif pada UMKM Bu Ramna?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mengetahui bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada UMKM Bu Ramna.
- 1.3.2 Untuk mengetahui efektivitas Sistem Informasi Akuntansi atas aktivitas penjualan pada UMKM Bu Ramna.
- 1.3.3 Untuk merancang Sistem Akuntansi yang efektif pada UMKM Bu Ramna.

2 KAJIAN TEORI

2.1 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

2.1.1 Pengertian UMKM

Menurut Lathifah Hanim (2018: 9) "UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi."

2.1.2 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)
4. Kriteria sebagaimana dimaksud diatas, nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

2.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2015: 4) "Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis."

2.3 Pengendalian Internal

2.3.1 Pengertian Pengendalian Internal

Menurut Samryn (2015: 23) "Pengendalian intern merupakan sistem pengecekan saldo yang dirancang untuk mencegah dan mendeteksi kecurangan dan kesalahan yang disebabkan kekeliruan."

2.3.2 COSO Enterprise Risk Management Framework

Menurut Krismiaji (2015: 240) menunjukkan ada delapan komponen pengendalian, yaitu:

1. Internal Environment (Lingkungan Internal)

Yaitu berupa karakteristik atau kultur perusahaan. Lingkungan internal ini memberikan disiplin dan struktur, sekaligus merupakan fondasi bagi seluruh komponen lainnya. Secara esensial komponen ini sama dengan lingkungan pengendalian *framework pengendalian intern COSO*.

2. Objective setting (Penetapan Tujuan)

Penetapan tujuan ini menjamin bahwa manajemen mengimplementasikan sebuah proses untuk memformulasikan tujuan *strategic, operations, reporting, dan compliance* yang mendukung misi perusahaan dan konsisten dengan toleransi perusahaan terhadap risiko. Tujuan strategik ditetapkan pertama sebagai sebuah fondasi bagi 3 tujuan lainnya. Tujuan ini memberikan pedoman bagi perusahaan untuk mengidentifikasi kejadian yang *risk-creating* dan menghitung serta merespon risiko tersebut.

3. Event Identification (Identifikasi kejadian)

Komponen ini menghendaki manajemen untuk mengidentifikasi kejadian yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengimplementasikan strateginya dan mencapai tujuan. Selanjutnya manajemen harus menentukan apakah kejadian-kejadian menggambarkan risiko atau peluang.

4. Risk Assessment (Penilaian Risiko)

Mengidentifikasi risiko adalah meng-assess risiko guna menentukan cara mengelolanya dan bagaimana mereka mempengaruhi kemampuan untuk mencapai tujuannya.

5. *Risk Response* (Respon Risiko)

Manajemen menghubungkan risiko yang diidentifikasi dengan toleransi perusahaan terhadap risiko dengan memilih untuk menghindari, mengurangi, berbagi, atau menerima apa adanya. Manajemen memilih sebuah pandangan risiko skala luas atau portofolio dalam meng-assess kemungkinan terjadinya risiko, pengaruh potensial, dan merespon alternatif berdasarkan analisis manfaat pengorbanan.

6. *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian)

Untuk mengimplementasikan respon manajemen terhadap risiko, kebijakan dan prosedur pengendalian ditetapkan dan diimplementasikan melalui seluruh jenjang dan fungsi organisasi digunakan *control activities*. Komponen ini berhubungan dengan aktivitas pengendalian dan *framework* pengendalian intern COSO.

7. *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi)

Informasi tentang perusahaan dan komponen ERM harus diidentifikasi, ditangkap, dan dikomunikasikan sehingga para karyawan dapat memenuhi tanggung jawabnya. Informasi harus mengalir melalui seluruh jenjang dan fungsi dalam organisasi serta mengalir ke dan dari pihak-pihak ekstern. Para karyawan harus memahami peran mereka dan arti pentingnya ERM dan bagaimana tanggung jawab terhadap keduanya berkaitan satu sama lain.

8. *Monitoring* (Pengawasan)

Proses ERM harus dimonitor secara berkelanjutan (*on going basis*) dan dimodifikasi jika dianggap perlu. Hal ini dicapai melalui aktivitas manajemen berkelanjutan dan evaluasi terpisah. Jika ditemukan defisiensi, maka hal ini akan dilaporkan kepada manajemen.

2.4 Pengertian SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2015: 20): "SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis."

Menurut Freddy Rangkuti (2015: 83): "alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis."

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi WT

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3 METODE PENELITIAN

Menurut Sujarweni (2014: 5):

"Metode penelitian adalah cara ilmiah (rasional, empiris, dan sistematis) yang digunakan oleh pelaku suatu disiplin ilmu untuk melakukan penelitian. Rasional berarti kegiatan penelitian tersebut dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indra manusia, sehingga orang lain pun dapat mengamatinya. Sistematis berarti proses yang dilakukan dalam penelitian itu menggunakan Langkah-langkah tertentu bersifat logis. Metode penelitian berhubungan erat dengan prosedur, Teknik, alat, serta desain penelitian yang digunakan. Dalam metode penelitian menggambarkan rancangan penelitian yang meliputi prosedur atau Langkah-langkah yang harus ditempuh, waktu penelitian, sumber data, serta dengan cara apa data tersebut diperoleh dan diolah atau dianalisis."

3.1 Metode Penelitian

Bentuk penelitian yang penulis gunakan adalah studi kasus pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1 Wawancara

Menurut Sugiyono (2019; 137): "Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin megetahui hal-hal kecil dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil."

3.2.2 Observasi

Menurut Sugiyono (2019: 145): "Observasi sebagai Teknik pengumpulan data mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisioner. Kalau wawancara dan kuisioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam lain."

3.2.3 Dokumen

Menurut Sujarweni (2014; 23): "Dokumen merupakan kajian dari bahan dokumenter yang tertulis bisa berupa teks, surat kabar, majalah, surat-surat, film, catatan harian, naskah, artikel, dan sejenisnya, bahan juga dapat berasal dari pikiran seseorang yang tertuang di dalam buku atau naskah-naskah yang terpublikasikan."

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Aktivitas Pencatatan Penjualan UMKM Toko Kelontong Bu Ramna

Sistem pencatatan mencangkup banyak aktivitas, aktivitas yang akan dibahas pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna adalah menjual berbagai macam produk kelontong untuk keperluan rumah tangga. Sebelumnya pada bab dua telah dijelaskan bagaimana aktivitas penjualan yang terjadi di UMKM Toko Kelontong Bu Ramna. Aktivitas ini memberikan pengaruh terhadap perubahan jumlah pendapatan dan persediaan. Aktivitas penjualan terjadi mengakibatkan

penjualan yang dapat menambah jumlah pendapatan, sebaliknya persediaan yang mengalami pengurangan bagi UMKM Toko Kelontong Bu Ramna.

Salah satu hal yang penting dalam pencatatan penjualan adalah ketersediannya jumlah produk yang akan dijual. Aktivitas penjualan menyebabkan jumlah persediaan produk yang tidak tetap. Jika penjualan terjadi tanpa didukung persediaan yang ada, maka konsumen akan merasa kecewa karena produk yang diinginkan tidak tersedia, tetapi jika aktivitas penjualan terjadi tanpa mengetahui keadaan dari jumlah persediaan produk yang ada maka bisa mengakibatkan kelebihan produk dan bahkan kekurangan produk yang tersedia.

Dengan demikian aktivitas pencatatan penjualan didalam suatu perusahaan merupakan hal yang sangat berperan penting dan harus dilakukan untuk melihat berapa jumlah penjualan dan pendapatan yang terjadi. Setiap pemilik usaha harus selalu mencatat semua aktivitas yang terjadi dan berhubungan dengan penjualan. Setiap terjadi aktivitas penjualan, pemilik usaha akan mencatat berapa banyak produk yang dikeluarkan sesuai dengan pesanan konsumen pada hari itu.

Dalam pengelolaan sistem penjualan umumnya adalah dengan metode FIFO atau *First In First Out* (pertama masuk pertama keluar) yang artinya barang yang pertama masuk, maka itulah yang pertama dikeluarkan terlebih dahulu. Tujuan metode FIFO adalah untuk menghindari produk-produk yang tertimbun terlalu lama dan menghindari masa *expired* produk. Selanjutnya ketika dilakukan penjualan produk yang pertama masuk akan dijual terlebih dahulu.

Misalnya pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna memesan produk mie instan sebanyak dua dus untuk persediaan dua minggu kedepan, jika persediaan tersebut habis sebelum dua minggu maka perusahaan akan memesan dengan jumlah yang sama, tetapi jika persediaan tersebut tidak habis maka perusahaan menghabiskan persediaan tersebut dan perusahaan akan memesan sesuai kebutuhan untuk mencukupi jumlah persediaan itu.

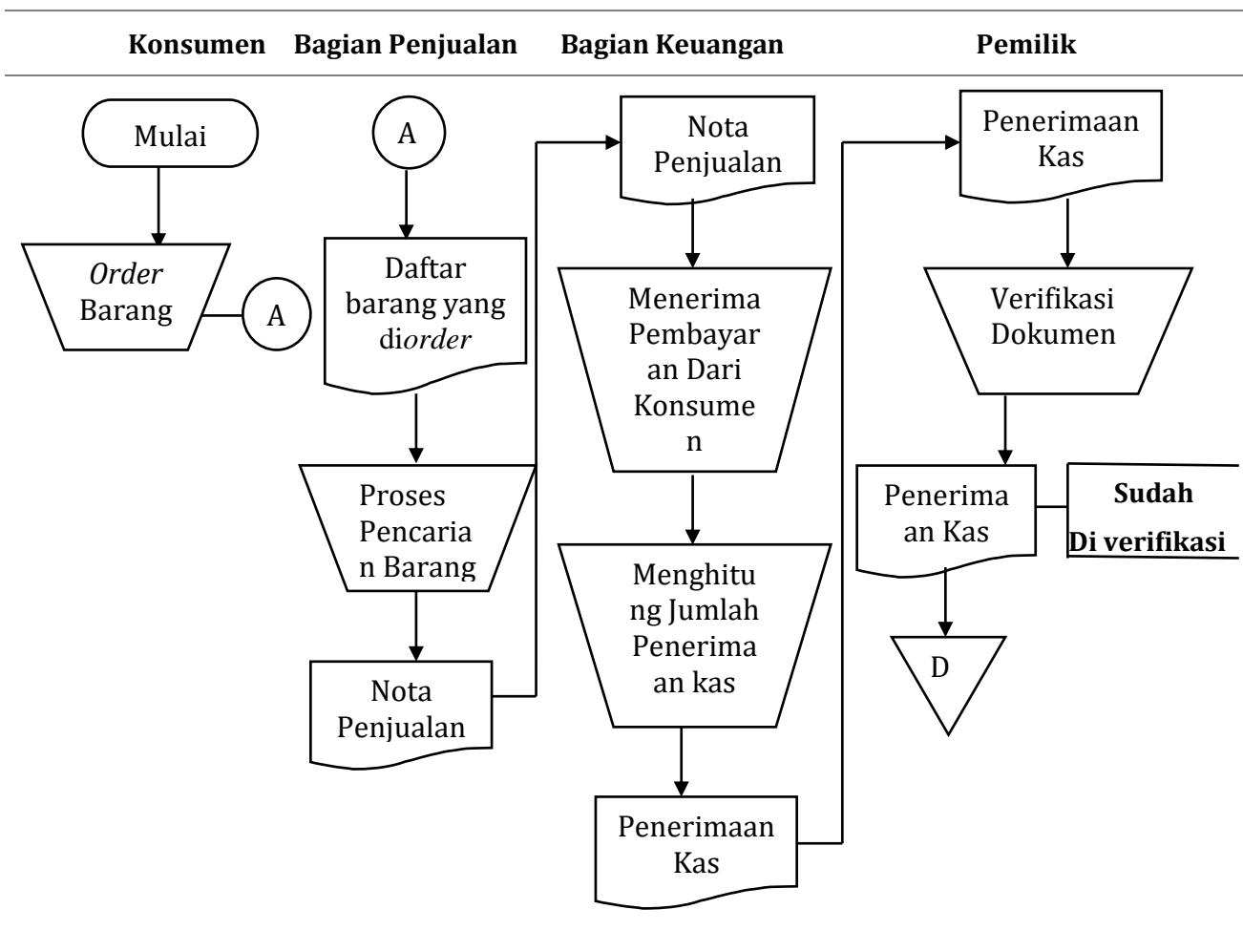
Alasan pemilik usaha menggunakan metode FIFO adalah karena sebagian besar produk yang dijual memiliki masa kadaluarsa yang tidak panjang. Kenapa tidak menggunakan LIFO atau *last in first out*, karena akan berpotensi terjadi kerugian karena persediaan akan mengalami penurunan.

4.2 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi yang Efektif di Siklus Penjualan

Siklus penjualan adalah tahapan yang menggambarkan proses penjualan bisnis mulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, pelunasan pembayaran. Pada Toko Kelontong Bu Ramna, penjualan adalah aktivitas yang paling utama untuk memperoleh pendapatan.

Pada Toko Kelontong Bu Ramna, terjadinya penjualan dimulai dari ketika adanya konsumen datang ke toko untuk membeli barang yang diperlukan. Setelah konsumen mengorder barang yang dibeli, bagian penjualan membuat dokumen daftar barang yang diorder konsumen. Selanjutnya akan dilakukan proses pencarian barang tersebut dan membuat nota penjualannya untuk diberikan kepada bagian keuangan.

Setelah menerima nota penjualan dari bagian penjualan, bagian keuangan dan menerima pembayaran dari konsumen tersebut. Kemudian, bagian keuangan menghitung jumlah penerimaan kas dan diserahkan kepada pemilik untuk dilakukan verifikasi dokumen, jika sudah diverifikasi disimpan berdasarkan tanggalnya. Berikut flowchart terkait siklus penjualan pada Toko Kelontong Bu Ramna.



Gambar 1. FLOWCHART TOKO KELONTONG BU RAMNA

Sumber: Data Olahan Tahun 2023

4.3 Efektivitas Pengendalian Internal Pencatatan Penjualan

4.3.1 Lingkungan Internal (*Internal Environment*)

Lingkungan internal merupakan komponen kerangka kerja COSO's ERM pertama yang berkaitan dengan lingkungan perusahaan, budaya perusahaan dan operasi perusahaan. Lingkungan internal sekaligus menjadi pondasi bagi seluruh komponen lainnya. Jika lingkungan internal yang lemah, tidak efektif dan efisien dalam perusahaan dapat menyebabkan terhambatnya tujuan perusahaan. Untuk meminimalisir risiko itu diperlukan kerjasama antara pemilik dan karyawan yang terlibat di perusahaan tersebut. Jika lingkungan internal tercipta dengan baik dapat memberikan pengaruh positif bagi keberlangsungan usaha UMKM Toko Kelontong Bu Ramna.

Di dalam struktur organisasi Toko Kelontong Bu Ramna menunjukkan adanya pembagian tugas dan tanggung jawab pada setiap karyawan yang ada di perusahaan. Pemilik perusahaan yang bertugas menyiapkan modal, mencari supplier, melakukan pembelian barang dagangan, dan menghitung gaji karyawan. Bagian keuangan bertugas menerima pembayaran, bertanggung jawab terhadap perputaran uang, mengeluarkan uang untuk kegiatan perusahaan. Bagian penjualan bertugas menerima orderan,

memberikan pelayanan, memantau ketersediaan produk, mengikuti perkembangan pasar.

4.3.2 Penentuan tujuan (*Objective Setting*)

Dalam mendirikan sebuah perusahaan harus memiliki tujuan terlebih dahulu untuk dapat mengidentifikasi masalah yang dapat mempengaruhi dalam mencapai tujuan perusahaan tersebut. Pada UMKM Bu Ramna tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan. Tetapi perusahaan juga memiliki tujuan yang lain seperti, untuk membantu perekonomian keluarga, membuka lapangan pekerjaan sendiri. Dalam penjualan, tujuan perusahaan adalah untuk mencapai penjualan yang semakin meningkat, dapat menguasai pasar yang semakin luas, dan dapat menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual.

4.3.3 Identifikasi Kejadian (*Event Identification*)

Identifikasi kejadian ini berasal dari kejadian internal dan eksternal yang dapat memberi pengaruh pada pencapaian tujuan perusahaan tersebut. Dari kejadian tersebut perlu diidentifikasi agar dapat mengetahui risiko dan peluang yang timbul agar bisa dicegah ataupun bisa dihindari serta dapat mengubah risiko menjadi peluang yang baik. Dalam penulisan ini, penulis akan mengidentifikasi kejadian atau masalah yang dapat menimbulkan risiko kejadian dan pengaruhnya terhadap siklus penjualan Toko Kelontong Bu Ramna.

1. Pertama, masalah yang terjadi pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna adalah banyaknya kompetitor atau pesaing yang mendirikan usaha toko kelontong juga. Hal ini akan mengakibatkan berpengaruhnya terhadap penjualan karena konsumen akan terbagi dan sebagian berpindah pada pesaing tersebut. Pada masalah ini, perusahaan masih belum bisa mengontrol adanya kompetitor yang membuka usaha yang sama. Perusahaan hanya bisa mempertahankan kualitas produk yang dijual.
2. Kedua, keterlambatan konsumen dalam membayar utang kepada perusahaan, hal ini dapat merugikan perusahaan karena aliran kas yang tidak lancar.
3. Ketiga, kenaikan harga barang misalnya telur dan minyak goreng yang berpengaruh pada kenaikan harga pokok penjualan dan berpengaruh pada konsumen seperti menurunnya pembelian konsumen dan juga menurunnya pendapatan perusahaan. Perusahaan tidak bisa mengontrol mengenai masalah ini karena termasuk masalah eksternal yang tidak dapat dipastikan kapan harga barang akan naik maupun turun.
4. Keempat, barang yang tidak laku dan kadaluarsa karena kurangnya minat daya beli konsumen pada barang tersebut sehingga terjadinya penumpukan barang dan kadaluarsa.
5. Kelima, adanya kesalahan dalam mengembalikan kembalian kepada konsumen dan membayar pengeluaran untuk kegiatan perusahaan, hal ini berpengaruh pada pendapatan perusahaan.

4.3.4 Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko adalah proses menilai sejauh mana dampak dari kejadian atau keadaan yang dapat mengganggu aktivitas pencapaian tujuan perusahaan. Besarnya dampak dapat dianalisis melalui dua perspektif, yaitu *likelihood* (kecenderungan atau peluang) dan *impact* (dampak). Dalam penelitian ini, risiko dianalisis dalam

memperhitungkan kemungkinan terjadi dan dampaknya sebagai dasar bagaimana penentuan risiko tersebut dikelola.

Berdasarkan informasi sebelumnya, banyaknya pesaing yang bergerak dibidang yang sama, Perusahaan harus lebih mengutamakan kelengkapan produk, tetapi menjaga kualitas produk dan pelayanan yang lebih baik lagi. Selanjutnya, keterlambatan konsumen membayar utang yang menyebabkan aliran kas tidak lancar. Perusahaan sebelum memberikan utang kepada konsumen, bagian penjualan harus memberi tahu bahwa utang harus dibayar paling lama satu minggu dari hari pembelian tersebut.

Kejadian atau masalah barang yang tidak laku dan kadaluarsa, Perusahaan harus mencari solusi untuk mengatasi masalah tersebut. Dalam hal ini, Perusahaan harus melakukan pengecekan barang minimal satu bulan sekali agar tidak terjadi kerusakan barang akibat barang tidak laku. Dan perusahaan tidak perlu membeli terlalu banyak produk yang kurang diminati oleh konsumen. Dalam kesalahan mengembalikan kembalian uang kepada konsumen, disini perusahaan harus lebih teliti lagi dalam menghitung jumlah total barang dan berapa kembalian yang harus diterima oleh konsumen.

4.3.5 Respon Risiko (*Risk Response*)

Manajemen menghubungkan risiko yang diidentifikasi dengan toleransi perusahaan terhadap risiko dan memilih untuk menghindari (*avoidance*), mengurangi (*reduction*), berbagi (*sharing*), atau menerima apa adanya (*acceptance*). Tanggapan terhadap masalah keterlambatan pembayaran utang, Perusahaan berusaha untuk mengurangi risiko. Perusahaan dapat melakukan tagihan kepada konsumen yang bersangkutan agar dapat membayar utang tepat waktu.

Untuk masalah seperti banyaknya pesaing, kenaikan harga barang, Toko Kelontong Bu Ramna hanya bisa memberi tanggapan *acceptance* karena ini tugas dari pemilik UMKM. Pemilik UMKM harus membuat keputusan strategi apa yang akan digunakan untuk melawan pesaing tersebut. Pada masalah barang yang rusak dan kadaluarsa, perusahaan berusaha menghindari risiko tersebut. Perusahaan dapat melakukan pengecekan rutin sehingga tidak terjadinya kerusakan barang.

4.3.6 Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur pengendalian yang ditetapkan dan diimplementasikan untuk membantu memastikan respon risiko berjalan efektif. Aktivitas pengendalian yang dilakukan perusahaan dapat ditemukan bahwa komponen sistem informasi belum berjalan dengan efektif dan efisien. Tidak adanya pengendalian pencatatan penjualan dengan baik dan belum membuat laporan keuangan dengan baik sesuai standar keuangan.

4.3.7 Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Informasi dan komunikasi adalah komponen ERM yang harus diidentifikasi, ditangkap, dan dikomunikasikan agar karyawan dapat memenuhi tanggung jawabnya. Pemilik UMKM Toko Kelontong Bu Ramna harus mampu mendapatkan informasi yang relevan pada kegiatan operasional yang terjadi pada perusahaan. Informasi bisa didapat dari karyawannya agar bisa menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh pemilik UMKM.

Untuk memperlancar informasi dan komunikasi seharusnya pemilik UMKM mengadakan *briefing* sebelum dan sesudah melakukan kegiatan operasional agar tidak terjadi kesalahan pada kegiatan perusahaan. Tetapi, dalam perusahaan ini masih belum menerapkan briefing sebelum dan sesudah melakukan kegiatan operasional.

4.3.8 Pengawasan (*Monitoring*)

Pengawasan harus dilakukan secara berkelanjutan (*on going*) dan terpisah. Pengawasan yang berkelanjutan atau dilakukan secara terus menerus yaitu pengawasan terhadap kinerja karyawan atas kegiatan operasional perusahaan melalui target penjualan. Semakin banyak penjualan yang didapat, pencapaian target penjualan membuktikan bahwa kemampuan karyawan adalah keberhasilan dalam mengelola perusahaan tersebut.

Pada perusahaan ini, pengawasan yang dilakukan terhadap kinerja karyawan masih belum dijalankan dengan baik karena tidak adanya cctv yang bisa mengontrol terhadap kinerja karyawan dan tidak bisa mengontrol konsumen yang datang.

4.4 Analisis SWOT

**TABEL 1. MATRIX ANALISIS SWOT
UMKM TOKO KELONTONG BU RAMNA**

Faktor Internal	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none">Produknya yang selalu dibutuhkan oleh semua orang.Menyediakan berbagai macam produk kebutuhan sehari-hari.Tempat yang strategis karena terdapat pada lingkungan yang padat penduduk.Harga produk lebih terjangkau.Pelayanan yang ramah.Kualitas produk yang baik.	<ol style="list-style-type: none">Kesulitan dalam menjaga dan mengelola stok produk agar tetap tersedia.Sulit mendapatkan supplier dan produk yang berkualitas.Kurangnya promosi pada toko kelontong.

Peluang (Opportunities)	SO	WO
<ol style="list-style-type: none"> Bertambahnya jumlah penduduk akan meningkatkan jumlah penjualan. Bekerjasama dengan pemasok lokal untuk memperoleh harga yang lebih murah dan berkualitas tinggi. 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas produk agar menjangkau lebih banyak konsumen. Memperkuat Kerjasama dengan pemasok lokal 	<ol style="list-style-type: none"> Melakukan Kerjasama dengan pemasok lokal untuk mendapatkan harga dan kualitas baik. Melakukan promosi untuk meningkatkan penjualan.
Ancaman (Threat)	ST	WT
<ol style="list-style-type: none"> Banyaknya pesaing dengan usaha yang sama. Persaingan harga jual dan kualitas yang ditawarkan pesaing. Kenaikan bahan baku berdampak kenaikan harga produk yang ditawarkan. 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas dan kelengkapan produk agar mampu bersaing dengan toko kelontong lainnya yang ada didalam daerah. 	<ol style="list-style-type: none"> Menambah berbagai macam produk agar konsumen lebih banyak pilihan.

Sumber: Data Olahan Tahun 2023

Adapun strategi pengembangan yang bisa diterapkan sebagai berikut:

1. Meningkatkan kerjasama dengan pemasok lokal untuk mendapatkan harga dan kualitas yang baik.

Adanya kerjasama dengan pemasok lokal akan memberikan banyaknya manfaat bagi perusahaan seperti kemudahan mendapatkan stok barang yang diinginkan dengan mudah. Pemilik toko juga tidak perlu banyak mendatangi pemasok lain untuk memenuhi kebutuhan tokonya. Selain itu, proses pemesanan barang lebih cepat dan juga harga barang yang lebih kompetitif sehingga keuntungan akan meningkat.

2. Meningkatkan promosi agar menjangkau peluang pasar yang luas.

Dengan meningkatkan promosi dapat membantu meningkatkan konsumen sehingga penjualan akan bertambah dan pendapatan juga ikut bertambah.

3. Meningkatkan kualitas dan kelengkapan produk agar mampu bersaing dengan Toko Kelontong lain.

Dengan meningkatkan kualitas dan kelengkapan produk, konsumen akan merasa puas jika membeli produk dengan kualitas yang baik. Konsumen juga akan senang berbelanja di perusahaan yang produknya lengkap sehingga konsumen tidak pergi ke toko lainnya.

4.5 Analisis Kebutuhan dan Ketersediaan Informasi

4.5.1 Temuan Negatif

Berdasarkan hasil penelitian penulis pada Toko Kelontong Bu Ramna, bahwa tidak adanya pemisahan modal usaha dengan uang pemilik karena perusahaan itu miliknya, tidak ada perbedaan modal usaha dengan uang pribadi dan banyak kejadian saat melakukan pembelian sesuatu tidak ada bukti seperti kuitansi atau nota.

1. Kondisi

Kondisi yang terjadi pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna adalah kurangnya pengawasan dalam penerimaan kas dari penjualan tunai yang tidak menerapkan pencatatan yang akurat. Sehingga seringkali uang kas digunakan untuk keperluan pribadi miliknya.

2. Kriteria

Seperti kondisi yang terjadi, Perusahaan harus melakukan sistem pengendalian dengan membuat pencatatan agar dapat mengatur kas yang ada diperusahaan.

3. Penyebab

Kondisi yang terjadi disebabkan karena UMKM Bu Ramna adalah milik pribadi dan yang bekerja anggota keluarganya, sehingga tidak melakukan pengawasan yang efektif terhadap kas.

4. Efek

Adapun efek dari kondisi yang terjadi menyebabkan uang Perusahaan bisa digunakan untuk keperluan pribadi, sehingga pemilik perusahaan tidak mengetahui pasti berapa uang kas yang ada diperusahaan.

5. Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat diterapkan dengan kondisi seperti ini adalah pemilik harus melakukan pengawasan yang lebih terhadap uang kas yang ada diperusahaan. Sehingga bisa mengetahui dan dapat dibedakan antara uang kas perusahaan dan uang untuk pribadi.

4.5.2 Kurang Pengendalian

Berdasarkan hasil penelitian penulis pada Toko Kelontong Bu Ramna adalah kurang tepat pemisahan tugas karyawan.

1. Kondisi yang terjadi pada UMKM Bu Ramna adalah kurang pengendalian pada bagian penjualan karena bagian penjualan dan pengecekan persediaan barang dilakukan oleh orang yang sama.

2. Kriteria

Melihat kondisi yang terjadi, pemilik UMKM harus mengotorisasi pemisahan fungsi yang jelas.

3. Penyebab

Salah satu penyebab terjadinya kondisi ini adalah kurangnya jumlah tenaga kerja yang ada pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna.

4. Efek

dengan kondisi ini, dapat menyebabkan kerancuan dalam usaha karena tidak ada ketentuan yang tegas untuk batas pemisahan tugas setiap karyawan.

5. Rekomendasi

Diharapkan kepada pihak perusahaan untuk menambah karyawan sehingga karyawan penjualan berbeda dengan bagian pengecekan persediaan barang.

4.5.3 Kebutuhan Informasi yang Belum Terpenuhi

Kasus yang terjadi pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna adalah tidak ada laporan keuangan yang memadai. Seperti laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas.

1. Kondisi

UMKM Bu Ramna tidak mempunyai laporan keuangan yang akurat hanya dilakukan pencatatan seadanya saja.

2. Kriteria

Dalam membuka usaha, sesuai dengan manajemen perlunya dibuat laporan keuangan meskipun usaha kecil untuk dapat mengetahui jumlah pendapatannya.

3. Penyebab

Penyebab dari kondisi ini adalah masih belum mengerti dalam membuat laporan keuangan dan minimnya pengetahuan tentang laporan keuangan, mereka juga menganggap laporan keuangan tidak penting.

4. Efek

Dengan kondisi ini menyebabkan kesulitan dalam mengetahui jumlah laba bersih yang terdapat di perusahaan.

5. Rekomendasi

Diharapkan UMKM Bu Ramna harus membuat atau melakukan pencatatan laporan keuangan untuk mengatahui informasi yang ada pada UMKM dan harus dibuat dengan Standar Keuangan.

TABEL 2. LAPORAN LABA RUGI REKOMENDASI**TOKO KELONTONG BU RAMNA**

TOKO KELONTONG BU RAMNA		
LAPORAN LABA RUGI		
Periode 30 September 2023		
Pendapatan:		
Penjualan	Rp 30.000.000	
Pembelian barang	<u>Rp 17.161.700 -</u>	
Laba Kotor		Rp 12.838.300
Biaya lainnya		
Biaya Operasional		
- Biaya Listrik dan Air		
- Biaya Gaji	Rp 300.000	
- Prive	Rp 3.000.000	
	<u>Rp 4.000.000 +</u>	
Laba Bersih		<u>Rp 7.300.000 -</u>
		Rp 5.538.300

Sumber: Data Olahan Tahun 2023

5 KESIMPULAN

- 5.1 Semua aktivitas sistem penjualan UMKM Toko Kelontong Bu Ramna berjalan sesuai dengan prosedur penjualan mulai dari aktivitas penjualan hingga transaksi penjualan selesai. Aktivitas penjualan dilakukan secara bertahap dari mulai konsumen datang ke toko, dilayani dengan baik hingga konsumen menerima barang dan menerima pendapatan dari konsumen atas barang yang dijual.
- 5.2 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada aktivitas penjualan yang diterapkan selama ini pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna kurang memadai, karena sistem pencatatan penjualan yang dilakukan belum efektif dalam penerapannya. Dalam melakukan penelitian penulis mewawancara kepada Bu Ramna selaku pemilik UMKM, bahwa pencatatan penjualan tidak dibuat dengan baik, dan tidak pernah diakumulasikan dalam sebuah laporan untuk waktu tertentu. Sehingga untuk menghitung jumlah penjualan dan pendapatan pada waktu tertentu akan mengalami kesulitan. Untuk itu sebaiknya dilakukan perubahan sistem yang lama agar mempermudah mengetahui jumlah penjualan dan pendapatan.
- 5.3 Dalam melakukan penelitian penulis menemukan temuan-temuan negatif pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna, sebagai berikut:
 - 5.3.1 Yang terjadi pada UMKM Toko Kelontong Bu Ramna adalah kurangnya pengawasan dalam penerimaan kas dari penjualan tunai yang tidak menerapkan pencatatan yang akurat. Sehingga seringkali uang kas digunakan untuk keperluan pribadi miliknya.

- 5.3.2 Kondisi yang terjadi pada UMKM Bu Ramna adalah kurang pengendalian pada bagian penjualan karena bagian penjualan dan pengecekan persediaan barang dilakukan oleh orang yang sama.
 - 5.3.3 UMKM Bu Ramna tidak mempunyai laporan keuangan yang akurat hanya dilakukan pencatatan seadanya saja.
- 5.4 Penerapan rancangan lingkungan internal dapat dilakukan dengan memperjelas bagan organisasi dengan pembatasan-pembatasan tugas serta mengatur elemen-elemen organisasi agar terciptanya tujuan perusahaan yang jelas. dalam kegiatan pengendalian, setiap transaksi harus dicatat dan pemberian nota pada setiap pelanggan, dan melakukan pemisahan antara uang kas perusahaan dan uang pribadi. Selanjutnya, diharapkan UMKM Bu Ramna harus membuat atau melakukan pencatatan laporan keuangan untuk mengatahui informasi yang ada pada UMKM dan harus dibuat dengan Standar Keuangan.

6 SARAN

- 6.1 Sebaiknya Toko Kelontong Bu Ramna menerapkan pencatatan aktivitas penjualan dengan baik, guna untuk menerapkan Sistem Informasi Akuntansi. Pencatatan ini digunakan untuk memudahkan UMKM dalam menjalankan operasi usahanya, dan dapat mengambil keputusan untuk mendukung keberhasilan Perusahaan.
- 6.2 Sebaiknya penggunaan sistem komputerisasi untuk perusahaan sangat penting dalam melakukan pencatatan, perhitungan penjualan, pelaporan pendapatan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang dihasilkan dalam periode tertentu. Dengan sistem komputerisasi penggerjaannya menjadi lebih efektif dan efisien.
- 6.3 Untuk peneliti selanjutnya akan melakukan kajian yang sama disarankan untuk meneliti perusahaan yang lebih besar, memperbanyak studi literatur yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi, melakukan analisis dan perancangan sistem akuntansi secara keseluruhan agar bermanfaat bagi perusahaan yang diteliti dalam meningkatkan penjualan serta kualitas kerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Hanim, Lathifah dan Noorman, MS. *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*. Jawa Tengah: UNISSULA PRESS, 2018.

Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*, edisi keempat. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia, 2015.

Samryn. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA cv, 2019.

Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014.

www.djpb.kemenkeu.go.id

www.jdih.kemenkeu.go.id

www.republika.co.id