

---

## Usulan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan UMKM

Rendi Ramadhan<sup>1</sup>, Amelia Setiawan<sup>2</sup>

<sup>1</sup>STIE Mulia Singkawang, Indonesia  
rendiramadhann8@gmail.com

<sup>2</sup>STIE Mulia Singkawang, Indonesia

---

### ABSTRAKSI

---

*Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana penerapan siklus penjualan pada perusahaan apakah sudah memadai, dan bagaimana penerapan pengendalian internal perusahaan serta mengetahui bagaimana perusahaan menerapkan analisis sistem informasi penjualan pada usahanya. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, dan data yang di peroleh merupakan data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data adalah observasi dan wawancara. Penelitian ini dilaksanakan hanya pada aktivitas penjualan, dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi pada UMKM Ayam Geprek Edan memiliki sistem yang memadai jika menerapkan pengendalian internal yang baik. Penulis menyarankan pada perusahaan untuk meningkatkan sistem informasi yang ada serta dapat melaksanakan dan meningkatkan sistem pengendalian internal yang baik sehingga aktivitas ini bisa dapat lebih efektif dan efisien*

**Kata Kunci :** SIA, Penjualan

*This study aims to find out whether the implementation of the sales cycle in the company is adequate, and how to implement the company's internal control and to find out how the company applies sales information system analysis to its business. This research uses descriptive method, and the data obtained are primary and secondary data. Data collection techniques are observation and interviews. This research was conducted only on sales activities, from the results of this study it can be concluded that the accounting information system at Geprek Edan Chicken is UMKM has an adequate system if it applies good internal control. The author suggests companies to improve existing information systems and to implement and improve a good internal control system so that these activities can be more effective and efficient.*

**Keywords:** SIA, Sales

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini menghasilkan berbagai bentuk usaha yang ada, dan salah satunya adalah Usaha Mikro, Kecil & menengah (UMKM). UMKM merupakan usaha produktif seseorang maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro dan pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. UMKM mengambil peranan penting dalam membangun pertumbuhan ekonomi di Indonesia, selain itu UMKM juga membantu pemerintah dalam penyerapan pengangguran untuk menjadikannya tenaga kerja yang produktif, selain itu juga UMKM menjadi penyumbang yang menjamin kemajuan suatu Negara.

Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), aktivitas penjualan menjadi kegiatan operasi yang utama dan sangat penting untuk kelanjutan usaha UMKM kedepannya. Agar aktivitas penjualan berjalan dengan lancar, perlu adanya pengendalian internal. Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta sarana untuk menyusun dan mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi penjualan agar dapat berjalan dengan baik. Dengan informasi akuntansi pengguna mudah untuk menyampaikan suatu informasi kepada orang banyak, sehingga informasi tersebut berguna bagi pengguna maupun pembaca. Informasi akuntansi juga digunakan sebagai pengambilan suatu keputusan, dalam UMKM pemilik usaha merupakan manajer atau pengelola usahanya, maka dari itu informasi akuntansi menjadi penting untuk pengelolanya dalam pengambilan keputusan didalam usahanya.

Informasi akuntansi berhubungan dengan data akuntansi dan data transaksi-transaksi didalam usaha, baik itu usaha jasa, dagang, maupun manufaktur. informasi akuntansi memberikan informasi yang relevan dan tepat waktu dalam proses perencanaan, pengendalian, dan juga dalam pembuatan keputusan kerja serta evaluasi kinerja. Sehingga informasi akuntansi memungkinkan manajemen dalam pembuatan strategi untuk kegiatan operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan usaha.

Semakin berkembangnya jaman, orang-orang semakin selektif dalam membeli makanan yang akan mereka konsumsi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dalam menjalankan usahanya pengelola UMKM membutuhkan Sistem Informasi Akuntasi (SIA) yang berguna untuk mempermudah pengelola dalam menjalankan usahanya. Tetapi kenyataannya pemanfaatan sistem informasi akuntansi masih rendah pada UMKM yang ada, selain itu pada UMKM timbul masalah yang disebabkan karena pengelola tidak memiliki informasi baik dari dalam usahanya maupun di luar usahanya. Ketidakmampuan pengelola dalam akuntansi merupakan faktor utama dalam timbulnya masalah di usahanya dan menyebabkan usaha tersebut mengalami kegagalan dalam mengembangkan usahanya. Hal ini menunjukkan bahwa praktik sistem informasi masih rendah di kalangan pengusaha UMKM. Banyak faktor seperti, persepsi tidak pentingnya informasi akuntansi bagi aktivitas penjualan UMKM.

Demikian juga dalam usaha Ayam Geprek Edan Cab. Mawar yang merupakan salah satu UMKM di pusat kota yang merupakan daerah lalu lintas para pengguna jalan, sehingga usaha tersebut sering dilihat oleh pengguna jalan dan juga menjadi tempat singgah untuk makan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik, diharapkan dapat membantu pengusaha meningkatkan aktivitas penjualannya dengan baik. Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai sistem informasi akuntansi atas siklus pendapatan pada usaha UMKM. Ketertarikan ini timbul karena penulis ingin mengetahui bagaimana jika usaha UMKM diterapkan sistem informasi akuntansi dan bagaimana

pengendalian itu dilakukan untuk menghadapi masalah-masalah yang ada di setiap siklus operasional perusahaan khususnya siklus pendapatan. Penulis memilih usaha UMKM di Ayam Geprek Edan Cab. Mawar sebagai tempat penelitian dengan Judul “**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN UMKM**”.

## 2. KAJIAN LITERATUR

### 2.1. Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) UU Nomor 20 Tahun 2008

- a) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarya sendiri.
- b) Perwujudan dan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- c) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- d) Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- e) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

### 2.2. Sistem Informasi Akuntansi

#### a. Pengertian Sistem

Menurut Sujarweni (2015: 1-2) “Pengertian sistem dilihat dari elemen-elemennya. Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Pengertian sistem dilihat dari masukan dan keluarannya. Sistem adalah suatu rangkaian yang berfungsi menerima input (masukan), Mengolah input, dan menghasilkan output (Keluaran). Pengertian sistem dilihat dari prosedur/kegiatannya. Sistem adalah suatu rangkaian prosedur/kegiatan yang dibuat untuk melaksanakan program perusahaan.” Jadi berdasarkan pengertian diatas sistem adalah suatu rangkaian elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan.

#### b. Pengertian Informasi

Menurut Sutabri (2012: 22) “Informasi adalah data yang telah diklarifikasi atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan.” Jadi berdasarkan pengertian diatas, informasi adalah data-data yang diolah untuk mengambil suatu keputusan.

#### c. Pengertian Akuntansi

Menurut *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) dalam buku Hery (2013: 3) “Akuntansi adalah seni pencatatan, pengklarifikasi, dan pengikhtisaran transaksi dan peristiwa keuangan dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, termasuk penafsiran atas hasil-hasilnya.” Jadi berdasarkan pengertian diatas akuntansi adalah kegiatan untuk mengukur dan menafsirkan hasil dari laporan keuangan.

### 2.3. Sistem informasi akuntansi

Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawati (2011: 4) “Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.” Jadi berdasarkan pengertian diatas SIA adalah proses untuk mengumpulkan data serta melaporkan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan dan memuaskan kebutuhan informasi.

## **2.4. Siklus pendapatan**

Menurut TM Books (2017: 244) "Siklus pendapatan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan sampai penerimaan kas dari pembayaran atas penjualan tersebut." Jadi berdasarkan pengertian diatas siklus pendapatan adalah aktivitas bisnis dan operasi yang terkait dengan penjualan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan untuk memperoleh laba.

## **2.5. Pengendalian Internal**

Samryn (2015: 23) "pengendalian intern merupakan sistem pengecekan saldo yang dirancang untuk mencegah dan mendeteksi kecurangan dan kesalahan yang disebabkan kekeliruan." Sujarweni (2015: 69) "sistem pengendalian intern adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan." Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu sistem yang diciptakan oleh perusahaan untuk melindungi dan mengamankan unsur-unsur terpenting yang ada di dalam perusahaan untuk menghindari kecurangan atau kesalahan yang disengaja oleh pihak-pihak tertentu.

## **2.6. COSO Enterprise Risk Management Framework**

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

### **a. Lingkungan internal (*Internal environment*)**

Lingkungan internal ini memberikan disiplin dan struktur, sekaligus merupakan pondasi bagi seluruh komponen lainnya.

### **b. Penetapan tujuan (*Objective setting*)**

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 resiko.

### **c. Identifikasi kejadian (*Event identification*)**

Komponen ini menghendaki manajemen untuk mengidentifikasi kejadian yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengimplementasikan strateginya dan mencapai tujuannya.

### **d. Penilaian risiko (*Risk assessment*)**

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

### **e. Respon risiko (*Risk response*)**

Manajemen menghubungkan risiko yang diidentifikasi dengan toleransi perusahaan terhadap risiko yang memilih untuk: menghindari, mengurangi, berbagi atau menerima apa adanya.

### **f. Aktivitas pengendalian (*Control activities*)**

Untuk mengimplementasikan respon manajemen terhadap risiko, kebijakan dan prosedur pengendalian ditetapkan dan diimplementasikan melalui seluruh jenjang dan fungsi organisasi yang digunakan untuk control activities.

### **g. Informasi dan komunikasi (*Information and communication*)**

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 dari pihak-pihak *ekstern*.

#### **h. Pengawasan (*Monitoring*)**

Proses ERM harus dimonitori secara berkelanjutan (*on going basis*) dan dimodifikasi jika dianggap perlu. Hal ini dicapai melalui aktivitas manajemen berkelanjutan dan evaluasi terpisah.

### **3 METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Metode yang digunakan untuk penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu deskriptif yang mendukung analisis tersebut. Dengan melakukannya pengumpulan data dengan cara-cara diatas, maka data yang akan digunakan dalam menarik kesimpulan, yaitu mengenai Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan UMKM (Studi kasus: Ayam Geprek Edan Cabang Mawar). Langkah berikutnya, penulis akan mengumpulkan data dengan menggunakan ketiga teknik pengumpulan data yang telah ditentukan di metode penelitian yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah itu data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan bagan alir dokumen dan delapan komponen pengendalian COSO's ERM yang nantinya akan ditarik kesimpulan dari data yang telah dianalisis.

#### **3.2. Teknik pengumpulan data**

##### **a. Wawancara**

Menurut Satori dan Komariah (2011: 130) "Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan/ tanya jawab."

##### **b. Observasi**

Menurut Indrawan dan Yaniawati (2014: 134) "Observasi difokuskan sebagai upaya peneliti mengumpulkan data dan informasi dari sumber data primer dengan mengoptimalkan pengamatan peneliti. Teknik pengamatan ini juga melibatkan aktivitas mendengar, membaca, mencium, dan menyentuh." Yusuf (2017: 384) "Non-participant Observation merupakan suatu bentuk observasi di mana pengamat (atau peneliti) tidak terlibat langsung dalam kegiatan kelompok, atau dapat juga pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan yang diamatinya. Jadi kesimpulannya adalah observasi merupakan pengamatan terhadap objek yang diteliti secara langsung maupun tidak langsung dengan data yang harus diperoleh untuk penelitiannya.

##### **c. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono (2010: 240) "dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, dan peraturan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya, foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya, karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan perlengkapan dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif."

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor inilah yang membentuk akronim SWOT. Proses ini mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang dapat mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan mampu mengambil keuntungan dari peluang yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan mampu menghadapi ancaman yang ada, dan terakhir adalah cara mengatasi kelemahan yang mampu membuat ancaman menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Berikut ini adalah tabel SWOT Ayam Geprek Edan Cab. Mawar :

**Tabel 1. Matrix Analisis Swot UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar**

Kekuatan ( <i>Strengths</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
1. Menggunakan Ayam Pilihan 2. Ayam yang digunakan lebih besar 3. Rasa pedas yang nyata 4. Porsi lebih banyak dan harga lebih murah 5. Produk sudah dikenal oleh masyarakat	1. Bahan baku seperti: ayam dan cabai lebih mahal 2. Menggunakan alat-alat yang masih sederhana 3. Tenaga kerja yang masih sedikit
Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Ancaman ( <i>Threats</i> )
1. Memberikan lapangan pekerjaan 2. Bisa dipasarkan dan dipesan secara online melalui aplikasi	1. Banyak usaha yang sejenis dipasaran 2. Konsumen mudah jenuh dengan makanan yang dijual

Dalam menjalankan usaha sebagai pemilik harus mampu melihat peluang besar dengan potensi UMKM serta meningkatkan daya saingnya, sehingga langkah yang diambil pemilik adalah dengan menjadikan usahanya lebih berkembang.

Berdasarkan Tabel Analisis SWOT pada Tabel 1 akan membantu memudahkan dalam pengambilan keputusan yang mendukung keberhasilan usaha. Proses pada analisis SWOT berpengaruh terhadap tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang mendukung atau tidak mendukung dalam mencapai tujuan usahanya. Dan juga diharapkan perusahaan dapat mengidentifikasi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi dalam perusahaan dan mempertimbangkan setiap tindakan yang akan dilakukan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

### 4.2 Aktivitas pencatatan penjualan UMKM Ayam Geprek Edan Cabang Mawar

Sistem pencatatan mencakup banyak aktivitas, dan yang akan dibahas pada UMKM Ayam Geprek Edan adalah aktivitas penjualan. Yang dimaksud aktivitas penjualan Ayam Geprek Edan adalah menjual atau menyediakan produk berupa ayam yang diproduksi dan diolah menjadi makanan cepat saji. Aktivitas ini memberikan pengaruh terhadap perubahan jumlah persediaan dan pendapatan, Salah satu hal penting dalam pencatatan penjualan adalah ketersediaannya jumlah produk yang siap dijual. Aktivitas penjualan menyebabkan jumlah persediaan yang tidak tetap. Jika penjualan terjadi tanpa didukung

persedian yang ada, maka konsumen akan merasa kecewa karena produk yang diinginkan kosong, tetapi jika aktivitas penjualan terjadi tanpa mengetahui keadaan dari jumlah persedian produk yang ada maka bisa menyebabkan kelebihan produk dan bahkan kekurangan jumlah produk yang tersedia.

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

Dalam pengelolaan sistem penjualan umumnya adalah dengan metode FIFO atau *first in first out* (pertama masuk pertama keluar) yang berarti barang yang pertama masuk, maka itulah yang dikeluarkan terlebih dahulu. Tujuan metode FIFO ini adalah menghindari produk-produk yang tertimbun terlalu lama dan menghindari masa membusuknya produk. Selanjutnya ketika dilakukan penjualan produk yang diproduksi pertama akan dijual terlebih dahulu.

Misalnya pada UMKM Ayam Geprek Edan memesan bahan baku utama yaitu berupa ayam potong, perusahaan mula-mula memesan ayam pada tanggal satu desember sebanyak dua puluh lima ekor ayam potong untuk persediaan awal kemudian jika persediaan awal tersebut habis maka pada tanggal dua desember perusahaan akan memesan dengan jumlah yang sama, tetapi jika persediaan tersebut tidak habis maka perusahaan akan memesan sesuai kebutuhan untuk menutupi jumlah persediaan, untuk di tanggal tiga desember perusahaan akan memesan sesuai dengan kebutuhan contohnya jika di tanggal dua desember persedian hanya habis dengan total delapan belas ayam potong, maka di tanggal tiga desember perusahaan akan memesan sebanyak delapan belas ayam potong saja.

Alasan pemilik usaha menggunakan metode FIFO adalah karena makanan yang dijual adalah makanan yang memiliki masa pembusukan.

#### 4.3 Efektivitas Pengendalian Internal Siklus Penjualan

Pada umumnya didalam menjalankan sebuah usaha, pemilik usaha perlu mengetahui dan mengendalikan semua aktivitas yang terjadi didalam usahanya. Metode pendekatan COSO's merupakan metode yang dapat digunakan pemilik usaha dalam menganalisis aktivitas yang terjadi didalam perusahaan.

Menurut COSO's ERM, pemilik yang dapat memulai penilaian pada lingkungan internal kemudian menentukan tujuan dari perusahaan, mengidentifikasi aktivitas yang terjadi, memberikan penilaian resiko dan menanggapi resiko tersebut dengan melakukan pengendalian terhadap aktivitas, menciptakan informasi dan komunikasi yang baik, dan perlu melakukan pengawasan pada perusahaan yang sedang berjalan. Berikut delapan komponen pengendalian intern, yaitu:

#### **4.4 Lingkungan Internal (*Internal environment*)**

Lingkungan intern merupakan komponen pertama yang ada pada kerangka kerja COSO ERM yang berkaitan dengan lingkungan perusahaan dan operasi perusahaan. Lingkungan intern sangat menentukan sebuah perusahaan akan dibawa kemana dan menjadi dasar cara pandang terhadap resiko dari setiap orang di dalam perusahaan.

Di dalam struktur organisasi Ayam Geprek Edan menunjukkan adanya pembagian fungsi dan tanggung jawab pada setiap jabatan yang ada didalam perusahaan. Pemilik perusahaan adalah jabatan tertinggi di dalam perusahaan yang bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan operasi perusahaan seperti: menyiapkan modal, mengawasi kinerja karyawan, menentukan jadwal kegiatan, dan menghitung gaji karyawan. Bagian penjualan menangani penerimaan pesanan dari pelanggan dan menjalani hubungan yang baik dengan pelanggan. Bagian produksi menangani kebersihan atas bahan- bahan yang akan diolahnya serta bertanggung jawab atas makanan yang akan disajikan. Dan bagian keuangan menerima pembayaran, melakukan segala pelaporan yang berhubungan dengan keuangan, bertanggung jawab atas perputaran uang dan mengeluarkan uang untuk segala keperluan kegiatan usaha.

Pada umumnya karyawan di perusahaan sering berganti seiring berjalannya waktu dan mempunyai alasan tersendiri untuk berhenti berkerja maka dari itu pemilik perusahaan menentukan standar perekutan karyawan. Perekutan karyawan pada perusahaan UMKM tidak jauh berbeda dengan perusahaan lainnya yaitu menentukan persyaratan calon karyawaan yang dibutuhkan pada posisi tertentu. Pada perusahaan Ayam Geprek Edan persyaratan umum seperti latar belakang pendidikan, pengalaman kerja serta kepribadian karyawan menjadi hal penting untuk dipertimbangkan dalam merekrut karyawan. Untuk menyebarkan lowongan pekerjaan pemilik perusahaan melakukan dengan cara menyebarkan melalui sosial media, kemudian melalui perantara seperti karyawan yang memiliki keluarga yang ingin berkerja. Perusahaan juga memberikan training terhadap karyawan baru berdasarkan posisi yang akan diisi.

Pengukuran kinerja karyawan perusahaan yang dilakukan oleh pemilik perusahaan menggunakan target penjualan bulanan dan respon dari pelanggan terhadap pelayanan yang diawasi oleh pemilik. Jika target dicapai dan respon dari pelanggan baik setiap bulannya pemilik akan memberikan bonus kepada karyawan nya dengan tujuan untuk motivasi karyawan dalam berkerja.

#### **4.5 Penetapan tujuan (*Objective setting*)**

Penetapan tujuan adalah komponen ERM kedua. Penetapan tujuan ini harus mendahului enam komponen lainnya karena jika seseorang akan melakukan sebuah aktivitas maka orang tersebut harus menetapkan tujuannya terlebih dahulu. Dengan demikian agar seseorang dapat mendefinisikan *event* yang mempengaruhi kemampuan untuk mencapai tujuan, maka harus ditetapkan tujuan terlebih dahulu.

Secara umum, tujuan utama dari perusahaan adalah mencari laba. Tetapi perusahaan juga memiliki tujuan-tujuan lain misalnya *going concern*, *market share*, dan lain-lain. Semua tujuan yang dibuat tidak lepas dari mencari laba yang lebih besar dan dapat bertahan di pasaran. Tujuan didirikannya usaha Ayam Geprek Edan adalah memperluas pangsa pasar dan untuk mencapai target penjualan yang semakin meningkat, menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen terhadap produk yang dipasarkan dan mengharapkan dapat menguasai pasar Singkawang.

#### **4.6 Identifikasi kejadian (*Event identification*)**

Komponen ketiga yaitu Identifikasi kejadian, identifikasi kejadian berasal dari sumber intern atau ekstern yang mempengaruhi implementasi strategi atau pencapaian tujuan, kejadian memiliki pengaruh positif, negatif, atau keduanya. Kejadian juga dapat bervariasi dari yang jelas sampai yang tidak jelas. Kejadian-kejadian potensial baik yang terjadi di lingkungan intern maupun lingkungan ekstern perusahaan dapat mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan. Identifikasi kejadian perlu dilakukan untuk mengetahui risiko dan peluang yang timbul agar risiko dapat dicegah atau dihindari serta dapat mengubah risiko menjadi peluang yang baik bagi perusahaan.

Dalam penulisan ini, peneliti akan mengidentifikasi kejadian atau masalah yang dapat menimbulkan risiko berdasarkan lingkungan kejadian dan pengaruhnya terhadap siklus penjualan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar.

##### **1. Lingkungan Internal**

Lingkungan internal adalah lingkungan organisasi yang berada di dalam organisasi tersebut secara formal memiliki implikasi yang langsung dan khusus pada perusahaan. Kejadian atau masalah yang terjadi pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar adalah penerimaan pesanan pada bagian penjualan karena bagian penjualan menerima semua pesanan yang terjadi selama kegiatan usaha pesanan yang diterima terdiri dari pesanan makan di tempat dan pesanan yang di antar atau pesanan order. Kesalahan yang terjadi disini adalah kesalahan pencatatan dimana bagian penjualan tertukar saat menyampaikan pesanan dibagian produksi, sehingga hal ini berpengaruh kepada kepuasan pelanggan dan citra perusahaan. Pengeluaran nominal uang yang salah pada saat mengembalikan kembalian kepada pelanggan maupun membayar pengeluaran untuk keberlangsungan perusahaan masih menjadi perhatian bagi pemilik, dimana UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar masih menggunakan tenaga manusia.

##### **2. Lingkungan Eksternal**

Lingkungan eksternal merupakan variabel-variabel di luar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan tren di dalam lingkungan sosial ataupun faktor-faktor spesifik yang beroperasi di dalam lingkungan kerja organisasi.

- a. Ancaman dari pesaing merupakan risiko yang harus dihadapi setiap perusahaan yang bergerak di bidang yang sama. Kepopuleran makanan Ayam Geprek dikalangan masyarakat memang tidak perlu diragukan lagi tetapi tidak berarti perusahaan tidak perlu melakukan promosi serta membangun strategi penjualan yang lebih baik. Ayam Geprek Edan Cab. Mawar harus menghadapi banyak pesaing serupa di kota Singkawang yang merupakan ancaman terbesar dalam pencapaian target penjualan.
- b. Faktor eksternal ekonomi seperti kenaikan harga bahan pokok utama misalnya, ayam, cabai, minyak makan, dan gas yang berpengaruh pada kenaikan harga pokok penjualan serta berpengaruh

pada kehidupan sosial (konsumen), antara lain menurunnya daya beli konsumen dan juga pendapatan yang menurun.

- c. Faktor politik pemilu secara tidak langsung mempengaruhi perekonomian Indonesia. Meskipun hal ini tidak terlalu berpengaruh terhadap UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar tetapi perusahaan perlu berantisipasi dengan membuat strategi penjualan agar tidak terjadinya penurunan penjualan.

#### 4.7 Penilaian Risiko (*Risk assessment*)

Komponen keempat selanjutnya adalah penilaian risiko, risiko merupakan sesuatu yang dapat mengancam kelancaran aktivitas operasi perusahaan, risiko dapat dicegah dan dihindari apabila perusahaan dapat mengenal risiko tersebut dengan baik. Penilaian risiko adalah proses menilai sejauh mana dampak dari kejadian atau keadaan yang dapat mengganggu aktivitas pencapaian tujuan dari perusahaan. Ada dua macam jenis risiko yaitu risiko yang melekat (*inherent risk*) dan risiko yang tersisa (*residual risk*). *Inherent risk* adalah risiko yang ada sebelum manajemen melakukan langkah-langkah untuk mengendalikan peluang atau pengaruh sebuah risiko, sedangkan *residual risk* adalah risiko yang ada setelah manajemen menerapkan pengendalian intern atau bentuk respon lain terhadap risiko. Dengan kata lain *inherent risk* adalah risiko bawaan sebelum perusahaan menerapkan kontrol, sedangkan *residual risk* timbul setelah kontrol diterapkan untuk mengurangi *inherent risk*. Besar kecilnya dampak risiko dapat diketahui dengan melakukan analisis dalam dua perspektif yaitu *likelihood* (kecenderungan atau peluang) dan *impact* (dampak).

Pada bulan-bulan tertentu keterbatasan bahan pokok seperti ayam, cabai dan gas sering terjadi, hal ini menjadi hambatan bagi perusahaan untuk melaksanakan kegiatan penjualannya dengan bebas. Apabila pada bulan tertentu bahan pokok yang dicari perusahaan kosong atau tidak ada maka pemilik harus mencari solusi. Pemilik bisa saja mengganti produsen yang lain sementara dan apabila sudah kembali normal maka pemilik kembali kepada produsen langganannya. Dan jika pemilik sering mengganti produsen-produsennya maka pemilik akan kehilangan produsen langganannya, hal ini berpengaruh pada harga yang ditawarkan dan kerja sama antar pemilik dan produsen, karna pemilik akan mendapatkan potongan harga jika membeli dengan produsen langganannya.

Untuk menghadapi ancaman dari para pesaing, perusahaan harus lebih melakukan promosi. Meskipun melakukan promosi memerlukan biaya tetapi hal tersebut bisa menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dibanding tidak melakukan promosi.

Kemudian risiko politik dan ekonomi seperti pemilu dan kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) berpengaruh secara tidak langsung terhadap penjualan UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar. Akibat yang timbul karena kegiatan politik menyebabkan perekonomian nasional tidak stabil seperti peningkatan dan penurunan nilai tukar rupiah terhadap dolar US. Sementara kenaikan harga BBM berpengaruh pada kenaikan harga komoditas seperti bahan-bahan pokok yang digunakan UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar dan hal itu menyebabkan menurunnya daya beli konsumen. Meskipun secara tidak langsung tetapi pengaruhnya terhadap penjualan perusahaan tetap ada terutama risiko ekonomi kenaikan harga BBM sangat jelas, misalnya kenaikan harga bahan baku penjualan sehingga perusahaan perlu menaikkan harga pokok penjualannya.

#### **4.8 Respon resiko (Risk response)**

Selanjutnya komponen yang kelima adalah respon risiko, setelah perusahaan melakukan penilaian terhadap tingkat risiko dan yang harus dilakukan adalah menanggapi risiko tersebut. Tanggapan risiko bisa berupa menghentikan aktivitas yang menyebabkan risiko (avoidance), mengambil langkah-langkah mengurangi likelihood dan impact dari risiko (reduction), mengalihkan atau menanggung risiko atau sebagian dari risiko dengan pihak lain (sharing) dan menerima risiko yang terjadi tanpa melakukan upaya khusus untuk menghindarinya jika risikonya kecil (acceptance).

Tanggapan terhadap risiko yang diakibatkan oleh keterbatasan persediaan bahan baku utama, perusahaan berusaha mengambil cara reduction yaitu dengan mengambil bahan baku kepada produsen lain agar ketersediaan bahan baku dapat terjaga dan aktivitas perusahaan tidak terhenti. Tindakan ini menjadi peluang bagi perusahaan karena tidak menurunnya tingkat penjualannya.

Kemudian untuk risiko dari lingkungan eksternal seperti ancaman dari para pesaing, faktor politik, dan ekonomi, UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar hanya bisa memberikan tanggapan acceptance karena hal ini merupakan tugas dari pemilik UMKM. Pemilik UMKM harus memutuskan strategi apa yang akan digunakannya untuk melawan para pesaing dan menghadapi perubahan pengaruh politik dan ekonomi, seperti pada biaya dan kegiatan promosi serta menaikan harga produknya.

#### **4.9 Aktivitas pengendalian (*Control activities*)**

Komponen keenam selanjutnya yaitu aktivitas pengendalian, aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, dan aturan yang memberikan jaminan layak bahwa tujuan dicapai dan respon risiko dapat dilaksanakan. Lingkungan pengendalian menjadi bagian yang paling penting dalam menentukan jenis aktivitas pengendalian yang harus dilaksanakan agar dapat mengurangi risiko dan membantu tercapainya tujuan perusahaan.

Dalam penulisan ini, peneliti akan menjelaskan pengendalian yang dilakukan oleh pemilik berdasarkan kejadian di lingkungan yang ada. Dan juga penulis akan menambahkan tabel dokumen dan tabel pemisahan fungsi menurut penulis sendiri.

##### **A. Lingkungan internal**

Lingkungan internal adalah lingkungan perusahaan yang berada di dalam perusahaan tersebut secara formal yang menyangkut kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan.

- a. Berbagai macam aktivitas pengendalian yang bisa dilakukan perusahaan, salah satu contohnya adalah fungsi otorisasi dan aktivitas yang tepat. Hal tersebut menyatakan bahwa betapa pentingnya penilaian resiko dan tanggapan risiko yang harus dilakukan perusahaan agar perusahaan tidak melakukan aktivitas pengendalian yang tidak berguna dan rumit. Seperti pada aktivitas yang dilakukan UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar yang dilakukan oleh bagian keuangan tanpa perlu otorisasi dari pemilik untuk melakukan pengeluaran bagi keperluan aktivitas perusahaan sehingga dapat mengurangi beban yang ditunjukan kepada pemilik yang harus melakukan banyak tugas lainnya.

- b. Pengendalian pada bagian penjualan yaitu bagian penjualan harus menyerahkan bukti dari pesanan pelanggan kepada bagian produksi. Setelah itu bagian produksi bertanggung jawab atas pesanan dari pelanggan dan bahan makanan yang akan disediakan kepada pelanggan, kemudian bagian produksi, produksi melakukan tugasnya dan menyediakan makanan kepada pelanggan yang memesan makanan. Kemudian tugas selanjutnya akan dilanjutkan bagian keuangan untuk menerima kewajiban pembayaran dari pelanggan atas makanan yang sudah disediakan dan membuat nota untuk pelanggan maupun pemilik sebagai bukti transaksi.
- c. Untuk melakukan transaksi pembelian bahan baku utama bagian keuangan harus mengkonfirmasi kepada pemilik terlebih dahulu berapa banyak stock yang diperlukan untuk satu hari kegiatan aktivitas penjualannya. Setelah mendapat informasi dari pemilik bagian keuangan melakukan transaksi sesuai dengan informasi yang diberikan oleh pemilik dan langsung melakukan aktivitasnya. Untuk transaksi pembelian keperluan alat kerja dan keperluan perusahaan bagian keuangan harus mempunyai inisiatif tersendiri apakah barang yang ingin dibeli benar-benar perlu atau tidak.
- d. Aktivitas pengendalian terhadap persediaan bahan baku untuk dijual meliputi penerimaan bahan baku berupa ayam potong dari produsen, persediaan ayam potong yang siap dijual dan persediaan ayam potong yang masih tersisa berdasarkan tanggal aktivitas tersebut dilakukan. Penerimaan ayam potong dari produsen dilakukan oleh bagian keuangan karena bagian keuangan akan mengecek bahan baku yang data sesuai atau tidak dan mengecek bahan baku kurang atau memiliki kecacatan pada bahannya, setelah melakukan pengecekan dan tidak ada kendala bagian keuangan membayar kepada produsen secara *cash* dengan diikuti nota pembayaran yang diberikan kepada produsen dan pemilik sebagai tanda terimanya. Hal ini juga berlaku bagi barang barang yang akan dibeli oleh perusahaan di masa mendatang.
- e. Peranan dokumen seperti nota merupakan bentuk pengendalian lainnya yang wajib digunakan sebagai bukti yang tertulis, dapat digunakan apabila dikemudian hari di masa yang akan datang pemilik perusahaan memerlukan data tersebut untuk pemeriksaan atau keperluan lainnya. Dokumen berbentuk nota yang diperlukan oleh pemilik antara lain nota transaksi penjualan, nota pembelian bahan baku, dan nota pembayaran bahan baku. Pemilik perusahaan sudah menyiapkan nota untuk transaksi penjualan dan pembelian bahan baku, nota tersebut harus diisi dengan sesuai agar pemilik mudah untuk melakukan pengecekan. Nota pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar ditulis dengan tangan, hal tersebut dikerjakan oleh bagian keuangan yang berhak mengeluarkan nota tersebut sesuai dengan transaksinya.

- f. Setiap bulannya pemilik perusahaan memberikan bonus kepada karyawannya jika pada bulan tersebut sudah melebihi target penjualan, karena hal tersebut perlu juga dilakukan agar tidak terjadi kecurangan dalam kegiatan usaha tersebut.

## B. Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal merupakan variabel-variabel di luar perusahaan yang dapat berupa tekanan umum dan tren di dalam lingkungan sosial. Dalam hal tersebut pemilik melakukan pengendalian sebagai berikut:

- a. Ancaman dari pesaing merupakan suatu risiko yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan yang bergerak dibidang yang sama. Dalam kasus perusahaan UMKM Ayam Geprek Edan Cab Mawar yang merupakan usaha makanan cepat saji memang tidak perlu diragukan lagi kepopulerannya dikalangan masyarakat, tetapi tidak berarti perusahaan tidak perlu melakukan pengendalian. Perusahaan perlu melakukan pengendalian seperti melakukan promosi serta membangun strategi untuk penjualan yang lebih baik.
- b. Faktor eksternal ekonomi seperti kenaikan bahan baku pokok utama juga harus bisa dikendalikan oleh pemilik, karena jika pemilik tidak bisa mengendalikan hal tersebut akan berakibat pada pengeluaran yang besar yang berdampak pada pendapatan yang menurun. Pengendalian yang dilakukan oleh pemilik adalah pemilik menghitung berapa kenaikan disetiap bahan baku utama dan melakukan pengurangan pembelian disetiap pengeluaran untuk meminimalisir terjadinya pengeluaran yang berlebih namun dampaknya penjualan makanan perhari akan berkurang juga, tetapi hal tersebut dilakukan pemilik hanya sementara dan akan kembali seperti semula jika bahan baku pokok utama sudah kembali normal.

## C. Tabel Dokumen

Dalam penulisan ini, penulis menyusun sebuah tabel dokumen menurut penulis sendiri untuk menjelaskan aliran dokumen tersebut akan berakhir pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar.

**Tabel 2. Umkm Ayam Geprek Edan Cab. Mawar**

Nama Dokumen	Yang Membuat	Yang Otorisasi	Jumlah Lembar Arsip					Pemilik
			Bag. Kasir	Bag. Penjualan	Bag. Produksi	Bag. Keuangan		
Nota Pemesanan	Bag. Kasir	Bag. Kasir	1	0	0	0	0	0
Nota Penerimaan Pesanan	Bag. Kasir	Bag. Penjualan	0	1	1	1	1	1
Nota Penerimaan Kas	Bag. Kasir	Bag. Keuangan	0	0	0	1	1	1
Nota Pengeluaran Kas	Bag. Keuangan	Pemilik	0	0	0	1	1	1

Sumber : Data Olahan Tahun 2019

Tabel 2 menjelaskan tentang pengendalian intern dalam bentuk nota dari UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar. Terdapat beberapa nota yang dibuat oleh bagian-bagian yang terlibat dalam proses penjualan hingga pengeluaran kas oleh perusahaan, antara lain:

1. Nota pesanan, nota yang dibuat oleh bagian kasir saat konsumen memesan makanan. Nota dibuat tiga lembar yang ditujukan untuk bagian penjualan, bagian produksi dan bagian keuangan. Isi dari nota pesanan adalah informasi tentang pembelian jumlah makanan.
2. Nota penerimaan pesanan, merupakan nota yang telah dibuat oleh bagian kasir yang diotorisasi oleh bagian penjualan, nota yang telah dibuat oleh bagian kasir diambil oleh bagian penjualan kemudian dibagikan kepada bagian produksi dan bagian keuangan. Bagian penjualan bertugas untuk menerima pembayaran dari nota transaksi yang dicatat oleh bagian kasir, kemudian bagian produksi bertugas untuk menyediakan makanan sesuai dengan informasi yang ada di nota dan bagian keuangan menerima nota tersebut sebagai bukti pendapatan untuk perusahaan.
3. Nota penerimaan kas, merupakan nota yang ada pada bagian penjualan untuk menerima pembayaran dari konsumen. Nota ini diotorisasi oleh bagian keuangan, ada tiga lembar nota, nota yang asli yang dipegang oleh bagian penjualan untuk menerima pembayaran yang ditujukan oleh konsumen sedangkan dua nota lainnya untuk bagian keuangan dan pemilik sebagai bukti bahwa sudah ada penerimaan pembayaran dari konsumen kepada bagian penjualan.
4. Nota pengeluaran kas, adalah nota yang dibuat oleh bagian keuangan untuk mengisi keperluan-keperluan yang diperlukan oleh perusahaan. Dengan otorisasi dari pemilik bagian keuangan membuat daftar apa saja barang yang akan dibeli, kemudian bagian keuangan harus menerima dua nota dari barang yang telah dibeli, nota satu untuk disimpan diri sendiri dan nota dua diberikan kepada pemilik sebagai bukti bahwa

pengeluaran kas memang benar nyata adanya. Tetapi pemilik harus mengecek kembali pembelian barang yang dilakukan oleh bagian keuangan agar terhindar dari risiko kecurangan yang dilakukan oleh bagian keuangan.

#### D. Tabel Pemisahan Fungsi

**Tabel 3. UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar**

<b>Activities</b>	<b>Authorization</b>	<b>Recording</b>	<b>Custody</b>
Penerimaan Pesanan	Pemilik	Bag. Kasir	Bag. Penjualan
Memproduksi makanan	Bagian Penjualan	Bag. Produksi	-
Penerimaan Kas	Bagian Keuangan	Bag. Penjualan	Bag. Keuangan
Koleksi	Pemilik	Bag. Keuangan	Pemilik

*Sumber : Data Olahan Tahun 2019*

Berdasarkan pada tabel 3 menunjukkan sebuah pemisahan fungsi pada aktivitas-aktivitas penjualan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar. Aktivitas yang pertama yaitu penerimaan pesanan yang dilakukan oleh bagian kasir yang diotorisasi oleh pemilik. Bagian kasir mencatat terjadinya transaksi yaitu berupa pesanan oleh konsumen yang kemudian disalurkan ke bagian penjualan. Aktivitas yang kedua yaitu memproduksi makanan yang dilakukan oleh bagian produksi yang mendapat otorisasi dari bagian penjualan. Ketika bagian penjualan telah menerima nota pesanan dari bagian kasir bagian penjualan kemudian menyerahkan nota pesanan kepada bagian produksi untuk dikerjakan pesanan tersebut. Setelah pesanan sudah dikerjakan dan telah disajikan kepada konsumen aktivitas lanjut kepada penerimaan kas.

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian penjualan yang diotorisasi oleh bagian keuangan, pada saat konsumen membayar, bagian penjualan menerima sejumlah uang dari konsumen dan memberikan bukti nota kepada konsumen sebagai bukti transaksi kedua belah pihak, dan kemudian semua pendapatan hari itu disimpan sementara oleh bagian keuangan sampai pemilik datang untuk melakukan pengecekan kembali.

Kemudian koleksi yang dilakukan oleh pemilik, koleksi disini memiliki arti pengumpulan nota-nota penjualan untuk melakukan pemeriksaan pendapatan yang terjadi. Pengumpulan nota-nota ini berfungsi untuk melakukan perhitungan pendapatan terhadap pengeluaran perusahaan. Tujuan dilakukannya koleksi adalah untuk memeriksa berapa pendapatan yang didapat pada hari itu. Pendapatan yang dipegang oleh bagian keuangan kemudian diserahkan kepada pemilik sebagai bukti pendapatan perusahaan.

#### **4.10 Informasi dan Komunikasi (*Information and communication*)**

Informasi dan komunikasi merupakan komponen ketujuh dari model ERM COSO yang berfokus menyampaikan informasi yang relevan kepada pihak terkait melalui media komunikasi yang sesuai. Kualitas informasi, arah komunikasi dan alat komunikasi adalah tiga hal penting dalam penyampaian informasi dan komunikasi. Arah komunikasi dapat bersifat internal maupun eksternal. Sedangkan alat komunikasi bisa manual, memo, dan media elektronik. Kelebihan informasi bukan merupakan sesuatu yang menguntungkan dan justru tidak efisien karena informasi tersebut tidak berpengaruh pada pencapaian tujuan dan sebaliknya memakan biaya yang besar dalam penyediaannya.

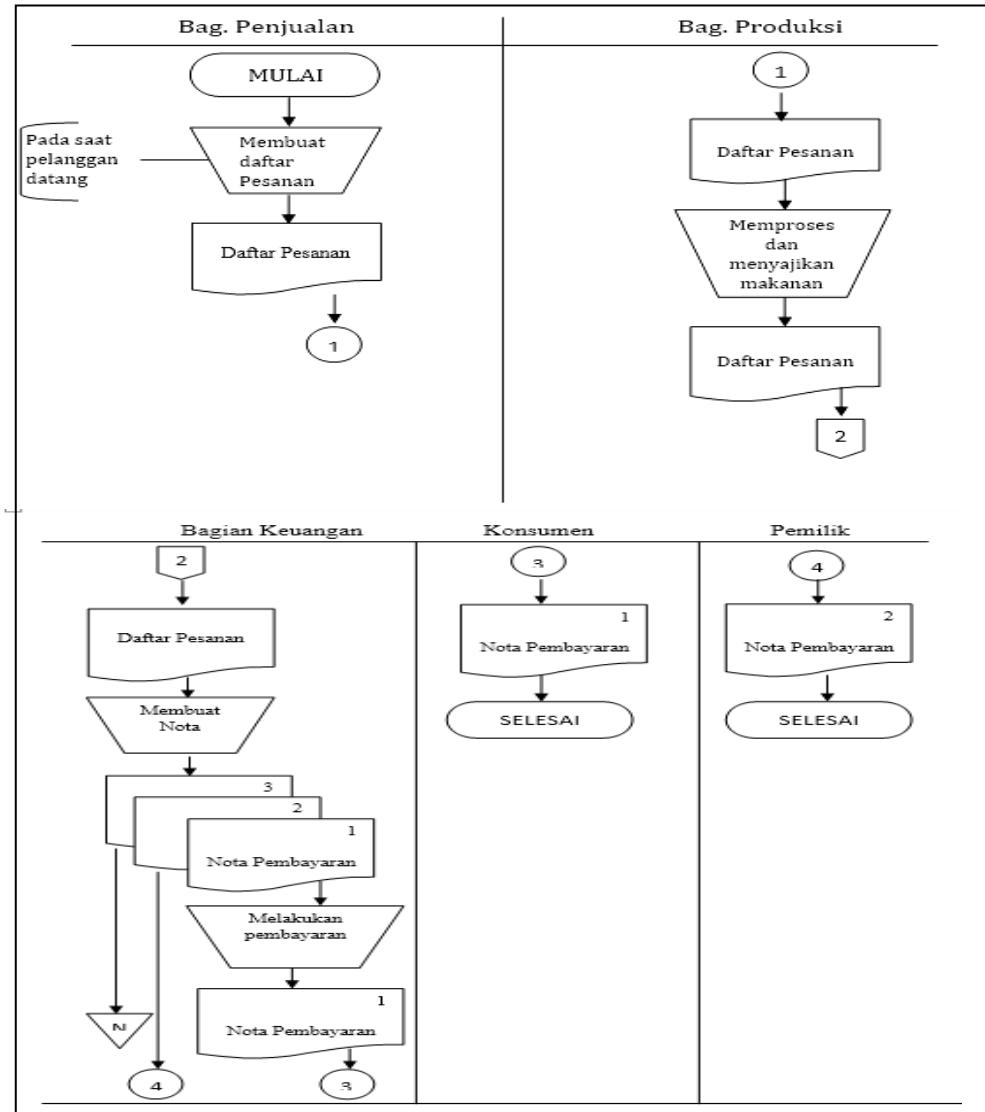
Pemilik UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar harus mampu mendapatkan informasi yang relevan atas aktivitas operasional yang terjadi pada perusahaan. Informasi tersebut bisa didapat melalui karyawannya dan dari informasi tersebut bisa menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh pemilik UMKM. Dalam hal ini, dokumen seperti nota memiliki peranan penting karena nota merupakan data yang valid dan jika diolah akan menjadi informasi yang dibutuhkan oleh pemilik, nota tersebut dapat diolah dalam bentuk laporan agar memberikan kemudahan bagi pemilik untuk memahami informasi yang ada. Karyawan bagian keuangan mempunyai tugas membuat atau memberikan laporan penjualan dan pengeluran berbentuk nota secara harian atau mingguan kepada pemilik. Laporan tersebut diserahkan kepada pemilik sebelum usaha itu tutup. Dari informasi itulah, pemilik UMKM membuat kebijakan-kebijakan serta perencanaan yang diperlukan untuk perkembangan perusahaan.

#### **4.11 Pengawasan (*Monitoring*)**

Komponen kedelapan dan terakhir yaitu pengawasan terhadap keseluruhan aktivitas pengendalian intern yang dapat dilakukan secara rutin (*on going*) maupun terpisah (*separate evaluation*) ataupun keduanya. Pengawasan yang secara rutin dilakukan terus menerus yaitu pengawasan terhadap kinerja karyawan yang ada atas kegiatan operasional melalui target penjualan. Pencapaian target penjualan membuktikan bahwa kemampuan karyawan juga merupakan keberhasilan pemilik dalam mengelola perusahaan tersebut.

#### **4.12 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Yang Efektif di Siklus Pendapatan**

Berikut Flowchart siklus pendapatan yang ada di UMKM Ayam Geprek Edan Singkawang:



Sumber : Data Olahan Tahun 2019

**Gambar 1. Flowchart Siklus Pendapatan Pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar**

Adapun proses flowchart siklus pendapatan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cab. Mawar pada Gambar 1 diatas merupakan alur siklus pendapatan yang menunjukkan terjadinya transaksi pembelian dimulai dari diterimanya Karena itu pemilik usaha membuat strategi-strategi agar usahanya dapat bertahan di pasaran.

Kebutuhan informasi merupakan suatu yang diperlukan dan digunakan oleh pemilik usaha untuk mengambil suatu keputusan. Informasi akuntansi sangat bermanfaat bagi usaha yang mana digunakan untuk mengetahui perkembangan usaha, struktur modal, dan laba yang diperoleh dari usaha ini.

#### **4.13 Pengendalian Internal**

Pengendalian internal adalah suatu proses, yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu. Pengendalian internal berperan penting untuk mencegah dan mendeteksi *fraud* dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud (seperti peralatan, mesin, dan lahan) maupun tidak berwujud (seperti reputasi perusahaan, merek dagang).

Adanya sistem akuntansi yang memadai, menjadikan akuntan perusahaan dapat menyediakan informasi yang baik bagi para pemilik perusahaan yang dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Sistem tersebut dapat digunakan oleh perusahaan untuk merencanakan atau mengendalikan operasi perusahaan. Lebih rinci lagi, kebijakan dan prosedur yang digunakan secara langsung dimaksudkan untuk mencapai sasaran dan menjamin atau menyediakan laporan keuangan yang tepat serta menjamin ditaatinya atau dipatuhi hukum dan peraturan, hal ini disebut pengendalian intern, atau dengan kata lain bahwa pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menyediakan informasi keuangan yang handal serta menjamin dipatuhi hukum dan peraturan yang berlaku. Tujuan pengendalian internal ada untuk menjamin manajemen perusahaan agar tujuan perusahaan yang ditetapkan akan tercapai, laporan keuangan yang dihasilkan terpercaya dan kegiatan perusahaan sejalan dengan peraturan yang berlaku. Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern juga dapat menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan perusahaan dimasa yang akan datang.

### **5 KESIMPULAN**

Setelah penulis melakukan analisis data dan pembahasan atas penelitian tentang penerapan sistem informasi atas siklus penjualan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cabang Mawar, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

- 5.1. UMKM Ayam Geprek Edan adalah perusahaan yang bergerak dibidang makanan olahan yang menyediakan makanan cepat saji yang berbahan baku ayam. Siklus penjualannya merupakan sistem penjualan tunai. Semua aktivitas sistem penjualan berjalan sesuai prosedur penjualan perusahaan dari awal mulainya aktivitas penjualan hingga transaksi penjualan selesai. Aktivitas penjualan dilakukan bertahap sesuai sistem penjualan perusahaan yaitu dimulai dari menyediakan produk berupa ayam yang diolah kemudian diproduksi, disajikan, dan dijual, dan menerima pendapatan berupa uang tunai dari pelanggan atas makanan yang dijual.
- 5.2. Analisis sistem pengendalian internal menggunakan kerangka kerja COSO's ERM yang telah dilakukan oleh penulis membuktikan bahwa sistem pengendalian internal atas siklus penjualan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cabang Mawar sudah cukup baik, karena kerangka kerja yang memiliki delapan komponen yang saling berkaitan dan jika dihubungkan dengan sistem pengendalian perusahaan dapat mendukung penerapan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan. Kemudian adanya peranan dokumen dan pemisahan fungsi otorisasi sangat mendukung aktivitas pengendalian pada masing-masing sistem penjualan.

- 5.3. Pengendalian internal terhadap penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM Ayam Geprek Edan Cabang Mawar sudah cukup baik dan efektif, karena aktivitasnya dijalankan sesuai dengan prosedur yang perusahaan inginkan sehingga kecurangan dan penyimpangan dalam mencapai tujuan perusahaan hampir tidak ada.

## 6 SARAN

Ada beberapa saran yang ingin disampaikan penulis atas penelitian yang telah dilakukan dan diharapkan saran ini bermanfaat bagi perusahaan untuk kedepan. Berikut saran yang akan direkomendasikan oleh penulis:

- 6.1. Keputusan perusahaan menggunakan sedikit karyawan memang cukup baik akan tetapi menggunakan sedikit karyawan juga memiliki kelemahan didalam perusahaan yaitu karyawan mudah kelelahan dan kewalahan jika pengunjung datang dalam keadaan ramai. Untuk menghindari hal tersebut perusahaan harus merekrut satu atau dua orang karyawan agar karyawan tidak mudah kelelahan dan kewalahan jika posisi konsumen dalam keadaan ramai.
- 6.2. Penggunaan sistem komputerisasi untuk perusahaan juga penting dalam melakukan pencatatan, penghitungan pendapatan, dan pelaporan pendapatan karena dengan sistem komputerisasi penggerjaan dalam aktivitas perusahaan akan jauh lebih efektif, efisien dan cepat. Mengingat selama ini perusahaan masih manual dan menggunakan tenaga manusia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andi et al., 2017, *Sistem Informasi Akuntansi*, Andi, Yogyakarta.
- Diana, Anastasia, dan Lili Setiawati., 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Hery., 2013, *Teori Akuntansi*, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Indrawan, Rully dan Poppy Yaniawat., 2014, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*, cetakan kesatu, Refika Aditama, Bandung.
- Krismiaji, 2015, *Sistem Informasi Akuntansi*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Samryn, 2015, *Pengantar Akuntansi*, Rajawali, Jakarta.
- Satori, Djam'an, dan Aan Komariah., 2011, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cetakan Ketiga, ALFABETA, Bandung.
- Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung.
- Sujarweni, V. Wiratna., 2015, *Sistem Akuntansi*, Cetakan Pertama, Pustaka Baru Pres, Yogyakarta.
- Sutabri, Tata., 2012, *Analisis Sistem Informasi*, Andi, Yogyakarta.
- TMBOOKS, 2017, Perpajakan Esensi dan Aplikasi, Andi, Yogyakarta.
- Yusuf, Muri., 2017, *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, Fajar Interpratama Mandiri, Jakarta.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.