

## Kemungkinan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Aktivitas Penjualan Pada UMKM

<sup>1\*</sup>Singgih Tiwut Atmojo, <sup>2</sup>Nova Apriyaningsih

<sup>1,2</sup>STIE Mulia Singkawang, Indonesia

\*Email korepondensi: [singgihatdmodjo3805@gmail.com](mailto:singgihatdmodjo3805@gmail.com)

### Abstract

*The purpose of this study is to find out how Accounting Information Systems are applied to UMKM and how to apply Accounting Information Systems that are effective for UMKM. The form of research is a case study research with data collection techniques using observation, interviews and documentation. The results showed that UMKM had not yet implemented an effective and accurate system. The conclusions of this study are: 1. The control applied is still not effective, 2. The existence of negative findings: a. The absence of accurate records, b. Lack of control in the production and warehouse, c. There are no financial report. The advice given is that UMKM should improve the system that was previously implemented, the owners of UMKM carry out supervision that authorizes the segregation of duties for each employee, in order to avoid fraud.*

**Keywords:** Accounting Information System, UMKM

**Saran sitasi:** Atmojo, S. T., & Apriyaningsih, N. (2020). Kemungkinan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Aktivitas Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 20(2), 196-204. doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jap.v20i2.709>

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.29040/jap.v20i2.709>

### 1. Pendahuluan

#### 1.1. Latar Belakang

Berdasarkan penjelasan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil & Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. UMKM di Indonesia sangat berperan penting dalam lajunya pertumbuhan ekonomi daerah maupun negara. Peran penting tersebut telah mendorong banyak negara termasuk Indonesia untuk mengembangkan UMKM. Selain dapat membantu negara dalam menyerap pengangguran untuk menjadikannya tenaga kerja yang produktif didalam negeri, UMKM juga dapat memaksimalkan penggunaan sumber daya alam yang dapat diolah dalam bentuk komersial untuk dipasarkan. Hal ini merupakan bukti bahwa UMKM dapat membantu negara dalam menyejahterakan masyarakatnya dan berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara.

Adanya informasi akuntansi mempermudah pengguna untuk menyampaikan informasi kepada orang banyak, sehingga informasi tersebut berguna bagi pembaca. Menurut Krismiaji (2015) "Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Penerapan sistem informasi yang baik dapat menunjang pengendalian *intern* yang efektif untuk menghasilkan informasi yang diperlukan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), aktivitas penjualan menjadi kegiatan operasi yang sangat penting untuk kelanjutan usaha UMKM kedepannya. Agar aktivitas penjualan berjalan dengan baik, perlu adanya pengendalian internal. Menurut Sujarweni (2015) "Sistem pengendalian *intern* adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan." COSO Enterprise Risk

Management fram fork menurut Krismiaji (2015) ada delapan komponen pengendalian, yaitu :

1. Lingkungan internal (*Internal environment*)
2. Penetapan tujuan (*Objective setting*)
3. Identifikasi kejadian (*Event identification*)
4. Penilaian risiko(*Risk assessment*)
5. Respon risiko (*Risk response*)
6. Aktivitas pengendalian (*Control activities*)
7. Informasi dan komunikasi (*Information and communication*)
8. Pengawasan (*Monitoring*)

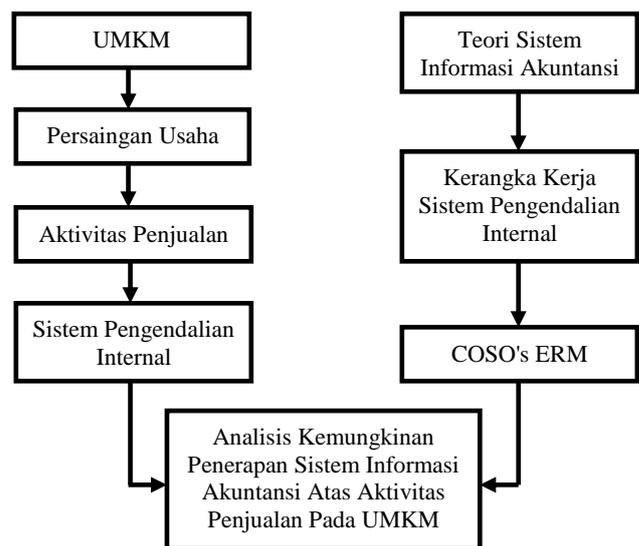
Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta sarana untuk menyusun dan mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi penjualan agar dapat berjalan dengan baik. Semakin berkembangnya jaman, orang-orang lebih selektif mencari, memilih, membeli, menggunakan dan mengevaluasi produk-produk yang akan mereka pakai dan mereka konsumsi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dalam menjalankan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pengusaha memerlukan adanya Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang berfungsi untuk mempermudah pengusaha dalam menjalankan aktivitas usahanya, tetapi praktik sistem informasi akuntansi masih rendah dikalangan pengusaha UMKM, sehingga belum optimalnya pemanfaatan informasi akuntansi dalam mengembangkan usaha UMKM. Banyak faktor yang mempengaruhi salah satunya berkaitan dengan persepsi sebagian besar pemilik UMKM menganggap tidak pentingnya informasi akuntansi bagi aktivitas penjualan UMKM itu sendiri.

Seperti usaha UMKM yang dibangun oleh Bu Tin, yaitu keripik singkong. Dimana usaha ini dibangun di lingkungan yang padat penduduk, tetapi ramah lingkungan sehingga tidak mencemari alam dan tidak mengganggu di lingkungan tempat tinggalnya. Bu Tin menganggap olahan makanan ringan masih sangat diminati oleh masyarakat Singkawang. Dipilihnya singkong menjadi keripik juga sangat tetap, mengingat singkong banyak sekali manfaat dan khasiatnya. Keripik singkong merupakan camilan yang khas dan disukai semua kalangan. Ditinjau dari aspek ekonomis usaha keripik singkong mempunyai prospek yang besar, karena selain rasanya yang gurih dan renyah, juga aman dikantong. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik, diharapkan dapat membantu pengusaha meningkatkan aktivitas penjualannya dengan baik. Berdasarkan pemaparan latar belakang yang sudah dijelaskan, menjadi landasan atau daya

tarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Kemungkinan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Aktivitas Penjualan Pada UMKM”

### 1.2. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran pada gambar 1 UMKM harus mempunyai sistem pengendalian atas aktivitas penjualannya, apalagi dengan kondisi perekonomian sekarang ini banyak orang-orang berusaha membuat dan mengembangkan usaha-usaha baru untuk menarik perhatian masyarakat. Kemudian UMKM harus mempunyai sistem informasi yang baik dalam mengelola usahanya, karena sistem informasi yang baik bagi UMKM dapat meminimalkan masalah yang terjadi dalam pengelolaan usaha yang akan berpengaruh dalam pengambilan keputusan serta dapat menjaga *asset* usahanya. Kerangka pengendalian internal dapat membantu pengusaha UMKM dalam mencapai tujuan operasional serta memperbaiki sistem manajemen. Dengan menggunakan sistem informasi akuntansi, dimana didalamnya terdapat kerangka pengendalian internal seperti COSO's ERM, maka dapat mengetahui bagaimana pengendalian internal atas aktivitas penjualan secara lebih akurat pada UMKM tersebut.



Sumber: Data Olahan 2019

Gambar 1

### Kerangka Pemikiran

#### 1.3. Permasalahan

- a. Bagaimana efektivitas pengendalian internal pencatatan penjualan saat ini?
- b. Bagaimana kerangka penerapan sistem informasi akuntansi yang efektif di siklus pendapatan?

#### 1.4. Pembatasan Masalah

Fokus penelitian ini menitikberatkan pada risiko di dalam sistem informasi akuntansi. Maka kerangka kerja sistem pengendalian internal yang

digunakan oleh penulis adalah COSO's ERM yang terdapat delapan komponen yaitu, lingkungan internal, penetapan tujuan, identifikasi kejadian, penilaian risiko, respon risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan. Semua komponen yang terdapat pada COSO's ERM sangat penting dalam menjalankan pengendalian internal, namun dalam penelitian ini dibatasi hanya pada aktivitas pengendalian internal, dan pendapatan yang didapat dari aktivitas penjualan.

## **2. Metode Penelitian**

Menurut Sugiyono (2013) metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data Sugiyono (2013). Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan yang digunakan adalah studi kasus dengan objek penelitian yaitu usaha UMKM keripik singkong Bu Tin. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara dan juga dokumentasi.

## **3. Hasil dan Pembahasan**

### **3.1. Hasil penelitian**

#### **a. Aktivitas pencatatan penjualan umkm keripik bu tin**

Sistem pencatatan mencakup banyak aktivitas, aktivitas yang akan dibahas pada UMKM Keripik Bu Tin adalah aktivitas penjualan, yang dimaksud aktivitas penjualan adalah menjual atau menyediakan produk berupa keripik yang diproduksi oleh UMKM Keripik Bu Tin. Sebelumnya telah dijelaskan bagaimana aktivitas penjualan yang terjadi di UMKM Keripik Bu Tin. Aktivitas ini memberikan pengaruh terhadap perubahan jumlah persediaan dan pendapatan. aktivitas penjualan terjadi mengakibatkan jumlah persediaan mengalami pengurangan, sebaliknya dengan aktivitas penjualan juga dapat menambah jumlah pendapatan bagi UMKM Keripik Bu Tin.

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 persediaan yang ada, maka pembeli akan merasa kecewa karena produk yang diinginkan kosong, tetapi jika aktivitas penjualan

terjadi tanpa mengetahui keadaan dari jumlah persediaan produk yang ada di gudang maka bisa menyebabkan kelebihan bahkan kekurangan jumlah produk yang tersedia. Dengan demikian aktivitas pencatatan penjualan di dalam 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.

Dalam pengelolaan sistem penjualan umumnya adalah dengan metode FIFO atau *first in first out* (pertama masuk pertama keluar) ini artinya barang yang pertama masuk, maka itulah yang dikeluarkan terlebih dahulu. Tujuan metode FIFO ini adalah untuk menghindari produk-produk yang tertimbun terlalu lama dan menghindari masa kadaluarsa produk. Selanjutnya ketika dilakukan penjualan produk yang diproduksi pertama akan dijual terlebih dahulu. Jika produk pertama tidak mencukupi penjualan maka akan dikeluarkan produk yang kedua untuk memenuhi penjualan. Alasan UMKM Kerupuk Bu Tin menggunakan metode FIFO karena makanan yang dijual adalah makanan yang memiliki masa kadaluarsa yang tidak panjang, mengapa tidak menggunakan metode LIFO, karena akan berpotensi terjadi kerugian karena persediaan akan mengalami penurunan.

#### **b. Efektivitas pengendalian internal pencatatan penjualan**

Pada umumnya dalam 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 usaha dapat memulai dari penilaian pada lingkungan internal kemudian menentukan tujuan dari perusahaan, mengidentifikasi aktivitas yang terjadi, memberikan penilaian resiko dan menanggapi resiko tersebut, melakukan pengendalian terhadap aktivitas, menciptakan informasi dan komunikasi yang baik, dan yang terakhir perlu melakukan pengawasan pada perusahaan yang berjalan. Menurut Krismiaji (2015) terdiri dari delapan komponen pengendalian intern, yaitu:

1. Lingkungan Internal

Lingkungan internal mencakup budaya perusahaan itu sendiri, mempengaruhi cara perusahaan menetapkan strategi dan tujuannya sekaligus menjadi fondasi bagi seluruh komponennya. Lingkungan internal yang lemah dan tidak efisien dalam perusahaan dapat menghambat proses tujuan perusahaan. Untuk itu diperlukan kerjasama antara pemilik usaha, bagian penjualan, bagian produksi, bagian keuangan serta seluruh karyawan yang terlibat didalam perusahaan. Membangun lingkungan internal yang baik bagi karyawan dapat memberikan pengaruh untuk keberlangsungan hidup usaha UMKM Keripik Bu Tin.

2. Penetapan tujuan (*Objective setting*)

Tujuan pada UMKM Keripik Bu Tin dapat penulis rinci bahwa tujuan pendirian UMKM ini adalah selain untuk membantu perekonomian keluarga, juga untuk mendapatkan keuntungan. Disamping itu juga pemilik ingin membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Memberikan cita rasa dan kualitas produk yang baik bagi konsumen adalah harapan Bu Tin. Menjadikan keripik singkong sebagai makanan ringan yang mempunyai ciri khas tersendiri dengan harga yang ekonomis.

3. Identifikasi kejadian (*Event identification*)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara penulis kepada pemilik usaha diketahui kemungkinan adanya kecurangan pada bagian produksi keripik. Pada bagian produksi merangkap sebagai bagian gudang. Diketahui pemilik UMKM Keripik Bu Tin ini tidak menyiapkan gudang untuk menempatkan produknya, maka dari itu bagian penjualan merangkap sebagai bagian gudang. Seharusnya pemilik usaha tetap melakukan pemisahan fungsi pada bagian produksi dan bagian gudang, agar tidak terjadi risiko kecurangan yang dapat merugikan pemilik usaha.

4. Penilaian risiko (*Risk assessment*)

Penilaian risiko pada UMKM penjualan Keripik Bu Tin dapat dinilai bagaimana pemilik usaha dalam mengontrol bagian penjualan keripik agar tidak terjadi kecurangan. Penilaian risiko dapat dilakukan dengan mengevaluasi data harian, mingguan, bulanan atau tahunan.

5. Respon risiko (*Risk response*)

Pemilik usaha harus mengidentifikasi dan menganalisis risiko untuk menentukan

bagaimana cara menghindari risiko yang sudah atau mungkin akan terjadi didalam perusahaan.

6. Aktivitas pengendalian (*Control activities*)

Aktivitas pengendalian yang dilakukan perusahaan dapat ditemukan indikasi bahwa seluruh komponen sistem informasi belum berjalan dengan efektif dan efisien. Upaya adanya pengendalian pencatatan yang baik pada penjualan merupakan cara dalam pengendalian internal. Pemisahan tugas pada bagian penjualan dan bagian gudang sehingga dapat dilihat apakah pengendalian yang ada dapat berjalan seperti yang diharapkan perusahaan. Mengingat selama ini pemilik belum menyediakan ruang untuk penyimpanan produk yang siap dijual. Kemudian barang yang masuk dan keluar harus dicatat dengan sbenar-benarnya.

7. Informasi dan komunikasi (*Information and communication*)

Informasi penjualan keripik apakah sudah sesuai, tepat, dan benar. Sehingga data tersebut dapat dipakai oleh bagian keuangan untuk dibuat kedalam laporan keuangan sehingga dapat menjadi bukti yang relevan dan dapat menjadi informasi bagi perusahaan dan dapat dikomunikasikan kepada pihak yang berkepentingan. Untuk memperlancar informasi dan komunikasi sebaiknya pemilik usaha mengadakan diskusi atau rapat sebelum dan sesudah beroperasi setiap harinya, untuk menghindari kesalahan-kesalahan didalam operasi perusahaan.

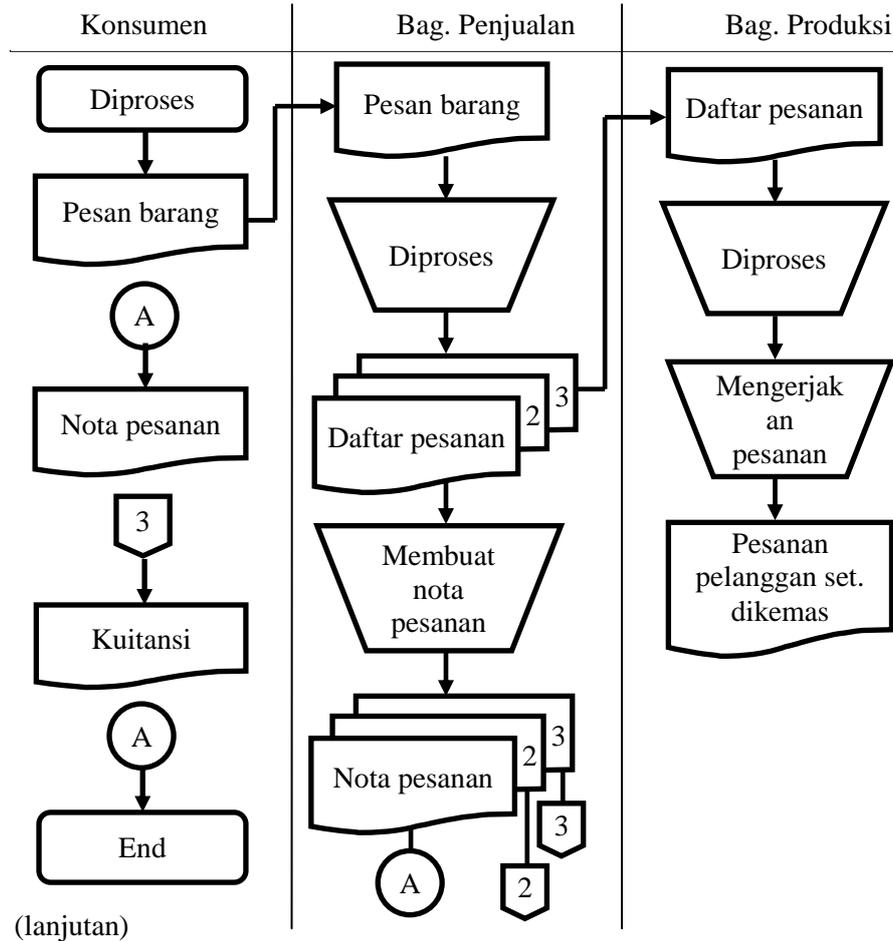
8. Pengawasan (*Monitoring*)

Sistem pengawasan yang dilakukan pada UMKM Keripik Bu Tin harus diawasi secara berkelanjutan, dan dievaluasi sesuai kebutuhan perusahaan. Segala kekurangan yang ada harus dilaporkan kepada pemimpin perusahaan langsung. Berdasarkan observasi dan wawancara yang penulis lakukan UMKM Keripik Bu Tin harus melakukan pemisahan fungsi pada bagian produksi dan bagian gudang. Dimana bagian produksi dan bagian gudang tidak boleh dipegang satu orang saja. Fungsi tersebut harus dipisahkan, dan setiap fungsi harus dapat mempertanggung jawabkan tugasnya masing-masing. Setiap bagian memiliki otorisasi dan tanggung jawab masing-masing sesuai dengan kebijakan perusahaan. Dalam operasional didalam perusahaan selain faktor internal juga ada faktor eksternal yang dapat menghambat

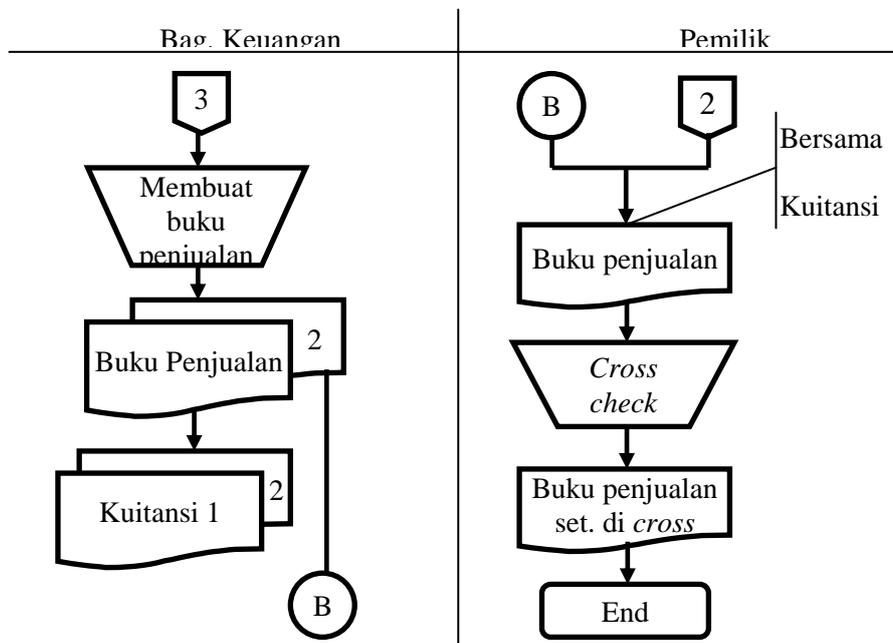
pengendalian perusahaan. Contohnya kebijakan pemerintah yang sangat berpengaruh untuk penentuan harga bahan baku. Apabila perusahaan tidak mampu bertahan terhadap

kebijakan yang berubah-ubah, maka keberlangsungan hidup perusahaan akan terancam.

a. Penerapan sistem informasi akuntansi yang efektif di siklus pendapatan



(lanjutan)



Keterangan:

Cross check : menghitung ulang

Gambar 2

Flowchart Siklus Pendapatan Keripik Bu TIN

Adapun proses *flowchart* siklus pendapatan pada UMKM Keripik Bu Tin pada Gambar 2 diatas merupakan alur siklus pendapatan pada usaha UMKM Bu Tin yang menunjukkan terjadinya transaksi pembelian dimulai dari diterimanya pesanan dari konsumen. Kemudian bagian penjualan memproses dan membuat daftar pesanan sekaligus membuat nota pesanan tiga rangkap, rangkap yang pertama untuk bagian penjualan, rangkap kedua untuk bagian konsumen, dan rangkap ketiga untuk bagian penjualan.

Bagian produksi menerima daftar pesanan dari bagian penjualan dan akan mulai melakukan proses pengerjaan pesanan pelanggan setelah memproduksi produk juga melakukan pengemasan, setelah selesai proses pengemasan, pesanan yang sudah dikemas siap diberikan kepada konsumen. Setelah pesanan diberikan kepada konsumen, bagian keuangan membuat buku penjualan dua rangkap dan kuitansi dua rangkap. Rangkap pertama untuk konsumen dan rangkap kedua untuk pemilik UMKM sebagai bukti pembayaran.

Pemilik mendapatkan satu rangkap buku penjualan dan satu lagi kuitansi sebagai bukti sah pembayaran dari konsumen. Setelah diberikannya pesanan kepada konsumen terjadi transaksi pembayaran antara konsumen dan pemilik UMKM dengan adanya bukti kuitansi pembayaran dua rangkap: satu rangkap yang berwarna merah untuk konsumen dan satu rangkap lagi yang berwarna putih untuk pemilik UMKM. Setelah terjadinya transaksi pemilik UMKM melakukan perhitungan ulang (*cross cek*) hasil dari pembayaran yang masuk, menganalisis dengan kuitansi pembayaran konsumen ke pemilik UMKM.

Agar pendapatan usaha meningkat dari pendapatan sebelumnya maka pemilik berusaha meningkatkan penjualan, menambah bahan baku untuk diolah. Hal ini harus dilakukan secara bertahap mulai dari mencari atau menawarkan produk kepada pelanggan baru, menambah modal usaha, dan mencari bahan baku singkong. Perlu diamati dipasar sekitar kota bahwa usaha UMKM sangat banyak bahkan ada usaha sejenis yang dijalankan masyarakat khususnya dikota Singkawang. Keripik singkong salah satunya. Keripik singkong merupakan makanan ringan yang bisa dinikmati di semua kalangan dan dapat diterima di masyarakat ekonomi menengah karena harganya

yang terjangkau. Banyaknya masyarakat yang membuka usaha keripik singkong, maka semakin banyak pula persaingan yang akan terjadi antara pengusaha keripik tersebut, karena itu Bu Tin selaku pemilik UMKM Keripik membuat strategi-strategi agar usaha keripiknya tetap bertahan di pasaran.

Kebutuhan informasi merupakan suatu yang diperlukan dan digunakan oleh pemilik usaha untuk mengambil keputusan. UMKM membutuhkan informasi akuntansi yang digunakan pemilik usaha. Informasi akuntansi sangat bermanfaat bagi UMKM yang mana digunakan untuk mengetahui perkembangan usaha, struktur modal, dan laba yang diperoleh dari UMKM. Sejauh ini Bu Tin belum menyiapkan catatan atas laporan keuangannya dengan baik, karena pemilik UMKM tidak mementingkan penyusunan pencatatan laporan keuangan yang berfungsi sebagai pengendalian aset, efisiensi biaya-biaya yang terjadi, dan akhirnya digunakan sebagai pengambilan keputusan.

#### **b. Analisis SWOT**

Kotler & Armstrong (2014) analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) suatu perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk menentukan beberapa strategi yang ada di perusahaan. Salah satunya yang kita bahas adalah strategi promosi dan penempatan produk. Menurut Ferrel dan Harline (2005) fungsi dari analisis Swot adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).

Berikut penjelasan SWOT menurut Fred R David (2011) :

##### *1. Strengths*

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

##### *2. Weakness*

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa

fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat meruoakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3. *Opportunities*

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan – kecendrungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4. *Threats*

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah 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 adalah tabel analisis SWOT padaUMKM Keripik Bu Tin:

**Tabel 1**  
**Matrix SWOT Keripik Bu TIN**

<b>Kekuatan (Strengths)</b>	<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>
1. Keripik yang dibuat bebas dari bahan pengawet 2. Usaha yang didirikan kurang lebih selama 10 tahun 3. Menggunakan bahan baku yang berkualitas	1. Proses produksi masih menggunakan alat-alat yang sederhana 2. Membutuhkan waktu untuk jumlah pesanan yang banyak 3. Kurangnya pengawasan dalam memproduksi keripik
<b>Peluang (Opportunities)</b>	<b>Ancaman (Threat)</b>
1. Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar 2. Memasarkan dengan cara <i>online</i> 3. Memasarkan produk	1. Banyak pesaing yang meniru usaha tersebut 2. Produk rentan terhadap benturan 3. Persaingan harga jual dan kualitas produk yang ditawarkan oleh

keluar kota Singkawang	pesaing 4. Mudah jenuhnya konsumen terhadap produk
------------------------	---

Sumber: Data Olahan 2019

Dalam menjalankan UMKM sebagai pemilik harus mampu melihat peluang besar dengan potensi UMKM serta meningkatkan daya saing, maka langkah yang diambil pemilik adalah degan menjadikannya UMKM tersebut lebih berkembang. Berdasarkan Tabel Analisis SWOT pada Tabel 1, akan membantu memudahkan dalam mengambil keputusan yang mendukung keberhasilan usaha. Proses pada analisis SWOT berpengaruh terhadap penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang mendukung tidaknya dalam mencapai tujuan perusahaan, 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.

**3.2. Pembahasan**

**Ringkasan yang terdapat pada UMKM Keripik Bu Tin**

1. Temuan negatif

Kasus yang terdapat pada UMKM Keripik Bu Tin adalah tidak ada pengawasan pada penerimaan kas.

Frekuensi kejadiannya rutin ketika menerima pesanan.

a. Kondisi

Yang terjadi pada pasda UMKM milik Bu Tin adalah tidak adanya pengawasan penerimaan kas dari penjualan tunai yang mana tidak menerapkan pencatatan akurat pendapatan kas per hari.

b. Kriteria

Sesuai prosedu dalam manajemen usaha setiap aktivitas harus dilakukan pencatatan, termasuk penerimaan kas dari penjualan.

c. Penyebab

Karena UMKM milik Bu Tin adalah milik pribadi yang mana karyawan yang bekerja adalah anggota keluarga Bu Tin, sehingga Bu Tin tidak melakukan pengawasan yang ketat terhadap kas.

d. Efek

Menyebabkan kesulitan bagi Bu Tin untuk memantau penerimaan kas dari penjualan

keripik, karena tidak melakukan pencatatan penerimaan kas, sehingga tidak mengetahui apakah mengalami penurunan atau peningkatan pada waktu tertentu.

e. Rekomendasi

Bu Tin sebagai pemilik harus tegas dalam melakukan pengawasan terhadap penerimaan kas, walaupun karyawan yang bertugas adalah anggota keluarga dari Bu Tin. Sehingga dengan adanya pengawasan terhadap kas Bu Tin akan lebih mengetahui keberhasilan usahanya.

2. Kurang pengendalian

Kasus pada UMKM Keripik Bu Tin adalah kurang tepatnya pemisahan tugas karyawan. Frekuensi kejadian rutin dari awal membuka usaha.

a. Kondisi

Kurang pengendalian pada bagian produksi karena bagian produksi dan bagian gudang dilakukan oleh orang yang sama.

b. Kriteria

Sesuai dengan ketentuan usaha, Bu Tin selaku pemilik UMKM harus mengotorisasi pemisahan fungsi yang jelas.

c. Penyebab

Jumlah tenaga kerja yang ada pada UMKM keripik Bu Tin masih kurang.

d. Efek

Tidak ada ketentuan yang tegas untuk masing-masing batas tugas yang harus dikerjakan karyawan yang menyebabkan kerancuan dalam usaha.

e. Rekomendasi

Menambah karyawan, sehingga untuk bagian bagian produksi dan bagian gudang dilakukan oleh karyawan yang berbeda.

3. Kebutuhan informasi yang belum terpenuhi

Kasus yang terjadi pada UMKM keripik Bu Tin adalah tidak ada laporan keuangan yang memadai.

Frekuensi kejadian rutin dari awal membuka usaha,

a. Kondisi UMKM Bu Tin tidak mempunyai laporan keuangan yang akurat, yang mana pencatatan penjualan hanya dilakukan pada buku penjualan yang seadanya.

b. Kriteria

Dalam membuka usaha, sesuai dengan kebijakan manajemen walaupun usaha yang

kecil sekalipun, harus tetap membuat laporan keuangan.

c. Penyebab

Kebanyakan UMKM masih belum mengerti dalam membuat laporan keuangan dan menganggap laporan keuangan tidak perlu dilakukan karena usaha yang dijalankan masih dalam lingkup kecil yang mana tenaga kerja adalah anggota keluarga sendiri.

d. Efek

Tidak ada laporan keuangan akan menyebabkan kesulitan dalam mengetahui jumlah laba bersih yang terdapat dalam usahanya.

e. Rekomendasi

Walaupun UMKM milik Bu Tin berskala kecil, Bu Tin harus membuat atau melakukan pencatatan laporan keuangan, guna untuk mengetahui informasi yang ada pada UMKM nya, dan laporan yang dibuat harus sesuai dengan Standar Keuangan.

**4. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian dan penjelasan yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya, penulis mencoba menyimpulkan beberapa hal mengenai efektivitas penerapan pencatatan penjualan pada UMKM Kerupuk Bu Tin, diantaranya adalah:

1. Pengendalian internal pencatatan penjualan yang selama ini diterapkan pada UMKM Keripik Bu Tin kurang memadai, sebab pencatatan penjualan yang dilakukan masih belum efektif dalam pelaksanaannya. Menurut penelitian yang telah penulis lakukan melalui wawancara kepada Bu Tin selaku pemilik UMKM, bahwa pencatatan penjualan yang terjadi selama ini tidak dilaporkan dengan baik, karena tidak pernah diakumulasikan dalam sebuah laporan untuk waktu tertentu. Sehingga sulit untuk menghitung jumlah penjualan yang terjadi pada UMKM Keripik Bu Tin. Sebaiknya sistem lama yang diterapkan segera diperbaharui, agar mempermudah mengetahui jumlah penjualan.

2. Menurut penelitian yang telah dilakukan, terdapat temuan-temuan negatif pada UMKM Keripik Bu Tin, sebagai berikut:

a. Yang terjadi pada pada UMKM milik Bu Tin adalah tidak adanya pengawasan penerimaan kas dari penjualan tunai yang mana tidak menerapkan pencatatan akurat

pendapatan kas per hari. Karena UMKM milik Bu Tin adalah milik pribadi yang mana karyawan yang bekerja adalah anggota keluarga Bu Tin, sehingga Bu Tin tidak melakukan pengawasan yang ketat terhadap kas. Bu Tin kesulitan untuk memantau penerimaan kas dari penjualan keripik, karena tidak melakukan pencatatan penerimaan kas, sehingga tidak mengetahui apakah mengalami penurunan atau peningkatan pada waktu tertentu.

- b. Kurang pengendalian pada bagian produksi karena bagian produksi dan bagian gudang dilakukan oleh orang yang sama. Bu Tin selaku pemilik UMKM harus mengotorisasi pemisahan fungsi yang jelas. Karena tidak ada ketentuan yang tegas untuk masing-masing batas tugas yang harus dikerjakan karyawan yang menyebabkan dapat terjadinya kecurangan dalam usaha.
- c. UMKM Bu Tin tidak mempunyai laoran keuangan yang akurat, yang mana pencatatan penjualan hanya dilakukan pada buku penjualan yang seadanya. Dalam membuka usaha, sesuai dengan kebijakan

manajemen walaupun usaha yang kecil sekalipun, harus tetap membuat laporan keuangan. Karena jika tidak ada laporan keuangan akan menyebabkan kesulitan dalam mengetahui jumlah laba bersih yang terdapat dalam usahanya.

#### **5. Ucapan Terima Kasih**

Ucapan terimakasih penulis haturkan kepada Ibu Tin selaku pemilik UMKM Keripik Bu Tin.

#### **6. Daftar Pustaka**

- David, Fred R. 2011. Strategic Management Concept and Case. 13th Ed. Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey.
- Kotler, Phi;ips, dan Gary Amstrong. 2014. Principles of Marketing. 14th ed, Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey.
- Krismiaji. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.