

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di tahun 2020 ekonomi dunia mulai memburuk karena pandemi, yang telah menutup jalannya proses bisnis di hampir semua bidang keuangan. Berdasarkan tinjauan Kemnaker (Kementrian Tenaga Kerja) menjelang akhir tahun 2020, banyak usaha yang terkena dampak pandemi dengan data 88% usaha terdaftar. Usaha ritel paling terkena dampaknya karena terjadi penurunan minat pasar, produksi, dan keuntungan bagi sebuah usaha. Meskipun begitu, banyak usaha yang masih mempekerjakan karyawan. Hanya 17,8% unit usaha yang melakukan pemotongan jumlah karyawan, 25,6% usaha yang memberhentikan pekerjanya dan 10% melakukan keduanya. Dari sini, terjadi perubahan cara kerja usaha, misalnya pelaksanaan struktur kerja dari rumah yang menjadi keputusan utama bagi kebanyakan usaha, sehingga menjadi lebih adaptif meskipun efektivitas jumlah tenaga kerja dan penurunan kompensasi tidak dapat dihindari. Sejalan dengan itu, sebagian besar organisasi mulai tidak menggunakan kantor secara fisik guna mengurangi biaya karena kemajuan teknologi dan Komunikasi. Di Indonesia sendiri permasalahan ekonomi tersebut dapat diselesaikan dengan dikembangkannya sektor ekonomi di Indonesia pada bidang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Perkembangan UMKM di Indonesia pasca pandemi cukup berkembang sehingga dapat memperluas kesempatan kerja, sehingga tunakarya dapat berkurang dan secara

tidak langsung angka kesempatan hidup masyarakat meningkat. Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati pernah mengatakan bahwa UMKM merupakan elemen penting bagi ekonomi Indonesia sebab dapat menyerap 96% tenaga kerja. (Kompas.com 2018) Kabar baiknya setelah pandemi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tumbuh subur di sejumlah daerah. Ini terlihat dari data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022. (Katadata 2023)

UMKM sendiri diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, UMKM dipisahkan menjadi usaha mikro, kecil dan menengah. Usaha yang termasuk dalam jenis mikro adalah usaha yang memiliki total aset hingga Rp50.000.000,00 dan tidak termasuk bangunan dan tanah. Pendapatan tahunan terbesar dari usahanya adalah Rp300.000.000,00. Usaha dengan kekayaan bersih Rp50.000.000,00 dan maksimal Rp500.000.000,00 termasuk dalam kriteria usaha kecil. Pendapatan setiap tahun berkisar antara Rp300.000.000,00 sampai Rp2.500.000.000,00. Dengan kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai dengan Rp10.000.000.000,00 belum termasuk bangunan dan tanah tempat usaha tersebut berada, usaha menengah sering disebut sebagai usaha besar. Hasil pendapatan tahunannya mencapai Rp2.500.000.000,00 sampai Rp50.000.000.000,00. Melihat jumlah data UMKM di Indonesia yang cukup berkembang pesat pada 2022 maka tidak dapat dipungkiri, masalah yang dihadapi oleh UMKM saat ini semakin beragam dan kompleks, salah satunya penggelapan dana yang melibatkan karyawan, yang diakibatkan oleh kurangnya pengendalian Internal, seperti yang dilansir dari (Jawapos.com 2023) seorang penjaga toko pertanian nekat melakukan penggelapan pembukuan keuangan

hingga merugikan pemilik lebih dari Rp 365 juta. Aksi tersebut awalnya tak terendus lantaran pemilik toko percaya pada pelaku dan diberi tugas mengawal keuangan toko. Lalu di lansir juga oleh (iNewsLampung.id 2022) Polisi menangkap seorang kasir perusahaan asal Pringsewu, Lampung, berinisial WD. Dia ditangkap karena diduga menggelapkan uang perusahaan senilai Rp255 juta.

Untuk menjamin hal itu tidak terjadi tentunya sebuah UMKM membutuhkan sistem pengendalian Internal yang untuk bisa beroperasi dengan baik. Semakin besar sebuah usaha akan semakin besar pula resiko yang harus ditanggungnya, dan demikian pula sebaliknya. Dalam sebuah kegiatan usaha pengendalian Internal yang kurang baik akan merugikan usaha itu sendiri, yang akibat akan mengurangi pendapatan dari usaha itu sendiri. Karena pengendalian Internal merupakan salah satu sarana yang dapat digunakan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas pengelolaan suatu perusahaan. (Sumiati 2011)

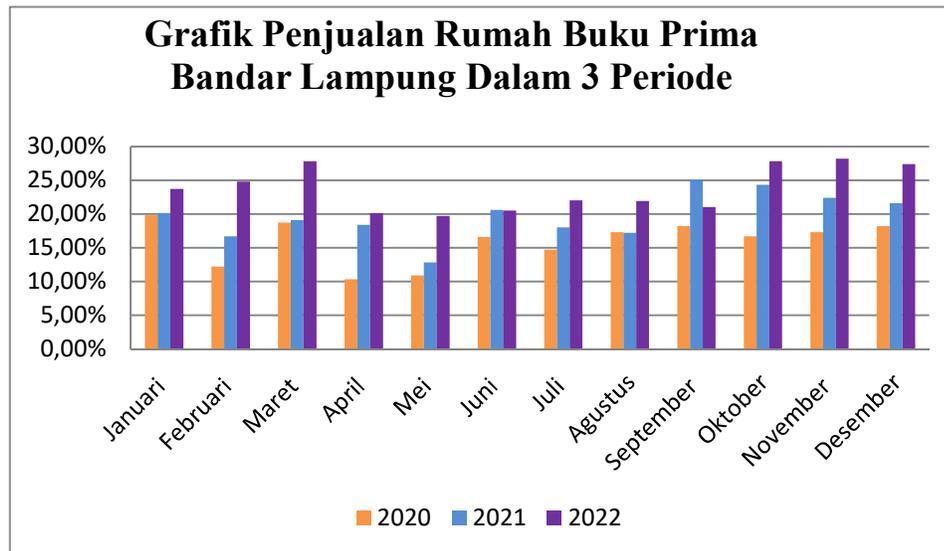
Penjualan juga penting dalam menjaga kelangsungan usaha, salah satu roda penggerak utama dalam menunjang kehidupan UMKM adalah penjualan, meskipun usaha dapat berjalan dengan lancar, tidak akan ada gunanya jika tidak ada kemampuan menjual barang dagang. Penjualan memang seharusnya menjadi sebuah pergerakan yang penting dalam usaha, karena dari menjual sebuah usaha, mendapatkan laba yang akan digunakan untuk membantu berjalannya sebuah usaha tersebut, sehingga sangat wajar bagi para pengusaha untuk selalu fokus pada penjualan usahanya. Satu sumber pendapatan didalam suatu usaha mencapai posisi paling besar di penjualan tunai, karena proses pencairannya yang mudah dan cepat. Namun perlu diperhatikan kerena proses pencairan dana yang mudah dan cepat perlu

dilakukan upaya melindunginya, diperlukan sistem akuntansi untuk pengelolaan keuangan yang baik dengan menerapkan pengendalian Internal seperti melakukan pembukuan, melakukan pelaporan dan pengawasan. Sama seperti yang diungkapkan oleh (Sinaga, dan Sumiati 2022).

Oleh karena itu, diperlukan sistem akuntansi yang merupakan perangkat administrasi terbaik karena dapat menjadi dasar pengambilan keputusan yang paling efektif untuk mengumpulkan dan mengkoordinasikan data tentang berbagai transaksi sehingga dapat digunakan dengan baik sebagai panduan bagi pengusaha dalam mempertahankan usahanya.

Berikut ini data penjualan UMKM Rumah Buku Prima Bandar Lampung selama 3 Tahun terakhir :

Gambar 1. 1
Grafik Persentase Penjualan



Sumber : Rumah Buku Prima Bandar Lampung

Gambar diatas menunjukkan persentase volume penjualan semua produk yang terjual dalam 3 tahun terakhir yang digambarkan dalam bentuk grafik. Pada grafik di atas digambarkan secara lengkap mengenai persentase volume penjualan sehingga dapat dilihat dalam bentuk gambar perbandingan persentase grafik penjualan selama 3 tahun terakhir.

Melihat penjelasan diatas, para pengusaha perlu melakukan dan memperhatikan pengendalian internal dengan tujuan untuk lebih mengembangkan kemampuan transaksi penjualannya, sehingga usaha dapat terus berjalan. Melihat uraian penjelasan

latar belakang, penulis tertarik untuk mengetahui tentang pengendalian internal dalam sebuah sistem penjualan tunai.

Penelitian ini juga merupakan replika dari penelitian (Adriani, 2013) mengenai “EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJULAN TUNAI PADA USAHA BATIK GUNAWAN SETIAWAN SURAKARTA”. Perbedaan penelitian ini terdapat pada objek penelitian, produk, tahun penelitian.

Melihat dari semua penjelasan tadi penulis merasa tertarik untuk membuat penelitian dengan judul “EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN TUNAI PADA RUMAH BUKU PRIMA BANDAR LAMPUNG”

B. Rumusan Masalah

1. Apakah di Rumah Buku Prima Bandar Lampung melaksanakan pengendalian internal sistem penjualan sesuai dengan kebijakan yang berlaku ?
2. Apakah di Rumah Buku Prima Bandar Lampung melaksanakan pengendalian internal sistem penjualan dijalankan dengan efektif ?

C. Batasan Masalah

Ditentukannya batasan masalah yang diharapkan penelitian tidak terlalu luas dikarenakan banyaknya keterbatasan, berikut batasan masalah dari penelitian ini:

1. Sistem penjualan yang di maksud adalah penjualan tunai.
2. Pengendalian Internal di penelitian ini meliputi prosedur pencatatan, struktur dari organisasi, sistem otorisasi, kegiatan usaha yang sehat dan kualitas karyawan.
3. Efektifitas di penelitian ini untuk melihat pencapaian tujuan yang sudah tepat.

D. Tujuan Penelitian

Bertujuan sebagai aspek evaluasi dari pengendalian internal sistem penjualan tunai pada Rumah Buku Prima Bandar Lampung.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Rumah Buku Prima Bandar Lampung, penelitian ini dimaksudkan untuk membantu usaha untuk melihat keefektifan sebuah pengendalian internal pada sistem penjualan tunai.
2. Bagi mahasiswa STIE Gentiaras, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan penambah pengetahuan bagi pihak-pihak yang tertarik dengan Pengendalian Internal, terlebih Sistem Penjualan Tunai.
3. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi penerapan ilmu yang didapat selama perkuliahan dengan keadaan sesungguhnya.