

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian UMKM

A. Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki peran strategis dalam pembangunan perekonomian suatu negara, termasuk di Indonesia. Secara umum, UMKM dapat dipahami sebagai unit usaha produktif yang dikelola secara perorangan maupun badan usaha, yang memiliki keterbatasan dalam hal modal, jumlah tenaga kerja, dan skala operasional dibandingkan dengan usaha besar.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM dikategorikan berdasarkan jumlah aset dan omzet tahunan, dengan rincian sebagai berikut:

1. Usaha mikro

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan dengan kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
- b. usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar, dengan kekayaan bersih antara Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000, atau memiliki hasil penjualan tahunan antara Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000.

- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dengan jumlah kekayaan bersih antara Rp500.000.000 hingga Rp10.000.000.000, atau memiliki hasil penjualan tahunan antara Rp2.500.000.000 hingga Rp50.000.000.000.

3. Ciri-Ciri UMKM

Selain klasifikasi berdasarkan aset dan omzet, UMKM juga dapat dikenali dari karakteristik berikut:

1. Modal terbatas dan sebagian besar berasal dari dana pribadi atau pinjaman kecil.
2. Manajemen usaha sederhana, sering kali belum terpisah antara keuangan pribadi dan usaha.
3. Jumlah tenaga kerja sedikit, umumnya di bawah 20 orang untuk usaha kecil.
4. Orientasi pasar lokal, meskipun sebagian UMKM menengah telah merambah pasar ekspor.
5. Teknologi produksi sederhana, meski saat ini mulai berkembang ke arah digitalisasi.
6. Fleksibilitas tinggi, mampu menyesuaikan dengan kondisi pasar dan permintaan konsumen.

4. Fungsi UMKM

1. Fungsi ekonomi
 - a. Menjadi sumber pendapatan masyarakat dan penyedia lapangan kerja.
 - b. Menjadi penopang pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB)
 - c. Mengurangi tingkat pengangguran melalui penyerapan tenaga kerja.

2. Fungsi sosial

- a. Memberdayakan masyarakat di tingkat akar rumput.
- b. Mengurangi kesenjangan sosial melalui pemerataan kesempatan berusaha.
- c. Menjadi wadah pengembangan kreativitas dan inovasi masyarakat.

3. Fungsi pembangunan

- a. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional melalui basis ekonomi rakyat.
- b. Mendorong pembangunan daerah, khususnya di wilayah pedesaan.
- c. Menjadi fondasi ketahanan ekonomi pada saat krisis, karena terbukti lebih tangguh dibanding usaha besar.

5. Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional

UMKM di Indonesia memiliki kontribusi yang sangat signifikan, di antaranya:

- a. Kontribusi terhadap PDB Nasional – Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB Indonesia.
- b. Penyerapan Tenaga Kerja – UMKM menyerap lebih dari 90% tenaga kerja nasional, sehingga menjadi tulang punggung dalam mengurangi pengangguran.
- c. Pemerataan Ekonomi – UMKM tersebar hingga pelosok daerah, sehingga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di wilayah pedesaan maupun perkotaan.
- d. Pengembangan Kewirausahaan – UMKM menjadi wadah lahirnya

wirusaha baru yang inovatif dan kreatif

- e. Ketahanan Ekonomi Nasional – Saat terjadi krisis ekonomi, UMKM terbukti lebih bertahan dibandingkan usaha besar karena fleksibilitas dan skala operasionalnya.
- f.

2.2. Sistem Informasi Penjualan

1. Definisi Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem terkomputerisasi yang dirancang untuk mencatat, memproses, menyimpan, dan menghasilkan informasi terkait transaksi penjualan secara akurat, tepat waktu, dan relevan guna mendukung pengambilan keputusan manajerial.

Menurut Jogiyanto (2005), sistem informasi secara umum merupakan *suatu sistem di dalam organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi organisasi, serta menyediakan laporan-laporan yang diperlukan*. Ketika diaplikasikan dalam konteks penjualan, sistem informasi ini fokus pada aktivitas pengelolaan transaksi penjualan barang atau jasa, termasuk pembuatan nota elektronik, pengelolaan stok, serta pelaporan pendapatan usaha.

2. Unsur-Unsur Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan memiliki beberapa unsur utama yang saling berkaitan, yaitu:

1. Input (Masukan): Data transaksi penjualan, seperti data pelanggan, data produk, jumlah pembelian, harga satuan, dan metode pembayaran.
2. Process (Pemrosesan): Prosedur pengolahan data, validasi transaksi, penghitungan total harga, dan pengelompokan data.

3. Output (Keluaran): Nota penjualan, laporan harian, laporan bulanan, serta laporan stok barang.
4. Database: Tempat penyimpanan seluruh data transaksi secara terstruktur.
5. User Interface: Antarmuka pengguna yang memudahkan operator atau karyawan dalam melakukan input data.
6. Control Mechanism: Mekanisme pengendalian untuk memastikan data yang dimasukkan valid dan sistem berjalan sesuai prosedur.

3. Karakteristik Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan yang baik memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Integrasi: Data transaksi, stok, dan laporan terhubung dalam satu sistem.
2. Akurat: Data transaksi sesuai kondisi sebenarnya.
3. Real-Time: Data diperbarui secara langsung ketika transaksi terjadi.
4. Mudah Digunakan: Antarmuka sederhana sehingga operator dapat mengoperasikan tanpa keahlian khusus.
5. Aman: Data transaksi dilindungi dengan sistem keamanan tertentu.

5. Contoh Implementasi Sistem Informasi Penjualan

Dalam penelitian Arifin (2018), implementasi sistem informasi penjualan pada UMKM konveksi dilakukan menggunakan perangkat lunak berbasis desktop, yang mencakup modul:

1. Modul Data Produk
2. Modul Data Pelanggan

3. Modul Transaksi Penjualan
4. Modul Laporan Penjualan Harian dan Bulanan
5. Modul Manajemen Stok Barang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan sistem tersebut mampu mengurangi risiko kehilangan data dan meningkatkan efisiensi transaksi hingga 50%.

2.3 Sistem Pengendalian Internal

1. Pengertian sistem pengendalian internal

Sistem Pengendalian Internal (SPI) adalah seperangkat kebijakan, prosedur, dan aktivitas yang dirancang serta diterapkan oleh manajemen suatu organisasi untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif dan efisien, laporan keuangan andal, serta kepatuhan terhadap peraturan dan ketentuan yang berlaku dapat terjamin.

Menurut Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO, 2016), pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan seluruh personel organisasi yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai terkait pencapaian tiga tujuan utama, yaitu:

1. Efektivitas dan efisiensi operasi.
2. Keandalan pelaporan keuangan.
3. Kepatuhan terhadap hukum dan regulasi yang berlaku.

Sedangkan menurut Mulyadi (2016), sistem pengendalian internal adalah struktur organisasi, metode, serta ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan

organisasi, memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, serta memastikan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Dengan demikian, SPI dapat dipahami sebagai suatu sistem terpadu yang dirancang untuk meminimalkan risiko, meningkatkan akuntabilitas, serta menjamin bahwa seluruh kegiatan organisasi berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

2. Tujuan Sistem Pengendalian Internal

1. Menjaga aset organisasi dari kehilangan, pencurian, atau penyalahgunaan.
2. Meningkatkan keandalan informasi keuangan dan operasional, sehingga laporan yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.
3. Mendorong efisiensi operasional, agar penggunaan sumber daya lebih optimal.
4. Menjamin kepatuhan terhadap kebijakan internal organisasi, standar akuntansi, serta peraturan perundang-undangan.
5. Mengurangi risiko kecurangan (fraud) serta kesalahan yang dapat merugikan organisasi.

3. Komponen Sistem Pengendalian Internal (Kerangka COSO)

Kerangka COSO Internal Control – Integrated Framework yang paling banyak digunakan mengidentifikasi lima komponen utama pengendalian internal, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (Control Environment)

- a. Mencakup integritas, nilai etika, dan kompetensi sumber daya manusia.
 - b. Peran manajemen puncak (tone at the top) dalam membangun budaya pengendalian yang kuat.
 - c. Struktur organisasi yang jelas, pembagian wewenang dan tanggung jawab yang tepat.
2. Penilaian Risiko (Risk Assessment)
- a. Identifikasi risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi.
 - b. Analisis kemungkinan (likelihood) dan dampak (impact) risiko
- Penyusunan strategi mitigasi risiko.
3. Aktivitas Pengendalian (Control Activities)
- a. Kebijakan dan prosedur yang memastikan arahan manajemen dijalankan.
 - b. Bentuknya dapat berupa: pemisahan tugas (segregation of duties), otorisasi transaksi, rekonsiliasi, verifikasi, dan pembatasan akses aset.
4. Informasi dan Komunikasi (Information and Communication)
- a. Sistem informasi yang mendukung penyediaan data relevan, andal, dan tepat waktu.
 - b. Saluran komunikasi efektif agar informasi penting dapat disampaikan kepada pihak internal maupun eksternal.
5. Pemantauan (Monitoring Activities)
- a. Proses evaluasi berkala terhadap efektivitas pengendalian internal.
 - b. Dapat berupa kegiatan audit internal, pengawasan manajemen, dan tindak lanjut atas kelemahan yang ditemukan.

6. Prinsip-Prinsip Dasar Pengendalian Internal

Beberapa prinsip umum yang harus diterapkan agar SPI berjalan efektif antara lain:

- a. Pemisahan tugas (segregation of duties) antara fungsi otorisasi, pencatatan, dan penyimpanan aset.
- b. Sistem otorisasi dan persetujuan sebelum transaksi dilakukan.
- c. Dokumentasi yang memadai untuk mendukung setiap transaksi.
- d. Pengendalian fisik terhadap aset dan catatan penting.
- e. Audit internal secara independen untuk menguji efektivitas sistem.
- f. Pelatihan pegawai guna meningkatkan kompetensi dan integritas

7. Manfaat Sistem Pengendalian Internal

- a. Mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan (fraud).
- b. Menjamin efektivitas dan efisiensi operasional.
- c. Menyediakan laporan keuangan yang lebih andal.
- d. Meningkatkan kepatuhan terhadap hukum dan regulasi.
- e. Menumbuhkan kepercayaan pemangku kepentingan (stakeholders).

Sistem Pengendalian Internal (SPI) merupakan kerangka menyeluruh yang melibatkan kebijakan, prosedur, serta aktivitas terintegrasi untuk memastikan tercapainya tujuan organisasi secara efektif, efisien, dan sesuai aturan. Dengan adanya SPI yang kuat, organisasi mampu menjaga asetnya, menghasilkan laporan yang andal, mendorong efisiensi, serta mengurangi risiko kecurangan maupun penyimpangan. Oleh karena itu, penerapan SPI yang sesuai dengan standar internasional seperti kerangka COSO menjadi kunci dalam menciptakan tata kelola organisasi yang baik (good corporate governance).