

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berdasarkan TAP MPR No. XVI/1998 dan diperkuat dengan TAP MPR No. IV/1999 Indonesia adalah negara yang menganut sistem ekonomi kerakyatan. Sistem ekonomi ini menjelaskan bahwa semua aktivitas ekonomi di Indonesia dikerjakan oleh rakyat dan kemakmuran rakyatlah yang menjadi tujuan utamanya. Jika meninjau aktivitas ekonomi di Indonesia sebagian besar aktivitas ekonomi rakyat di tanah air lebih banyak diperankan dalam unit ekonomi yang masih berskala UMKM. Nainggolan (2021) menyatakan jumlah pelaku UMKM di Indonesia pada tahun 2018 adalah sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha.

Menurut Tanjung (2017) dengan tidak bermaksud mengabaikan sektor BUMN dan swasta besar, sesungguhnya Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan sektor yang cukup penting dalam memerankan berbagai kepentingan

ekonomi secara riil dalam pembangunan nasional, terutama bagi penciptaan usaha dan lapangan pekerjaan baru. Selain itu, UMKM dapat pula memperkuat fundamental ekonomi nasional. Maka dari itu, memajukan UMKM dan menjadikannya sebagai basis ekonomi rakyat yang berperan langsung dalam proses peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat adalah suatu keharusan agar terciptanya stabilitas¹ dan kemandirian² ekonomi nasional.

Pentingnya pembangunan perekonomian nasional yang diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan diperlukan dukungan dari berbagai pihak, terutama masyarakat. Meskipun demikian, pembangunan perekonomian nasional itu masih harus menghadapi banyak hambatan, seperti kesulitan dalam pendanaan atau modal, keterbatasan sumber daya manusia yang memiliki inovasi dan kemampuan memanfaatkan teknologi dalam penjualan menjadi kendala yang sering ditemui. Hambatan itulah yang menjadi penyebab UMKM tidak bisa bersaing dan berkembang, bahkan banyak UMKM yang baru memulai usaha sudah gulung tikar dan banyak karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) (Surya, 2021). Dewasa ini meningkatnya jumlah kasus positif covid-19 membuat pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk melakukan segala aktivitasnya di rumah. Hal itu menyebabkan aktivitas masyarakat di luar rumah menjadi terbatas. UMKM adalah sektor usaha yang paling merasakan dampaknya, terbukti dari hasil survey Bank Indonesia pada Maret 2021, sebanyak

¹ Stabilitas perekonomian adalah syarat untuk tercapainya peningkatan kesejahteraan rakyat melalui pertumbuhan dan kualitas pertumbuhan.

² Kemandirian ekonomi hanya akan tercapai apabila kegiatan produksi dan bahan bakunya dilakukan di dalam negeri.

87,5% UMKM terdampak akibat pandemi, dan 93,3% pelaku usaha sektor tersebut merasakan dampak penurunan omzet penjualan.

Dari berbagai permasalahan di atas, baik itu hambatan internal maupun eksternal bukan berarti tidak ada upaya yang dapat dilakukan pelaku UMKM untuk menghadapinya. UMKM tidak bisa terus mengandalkan bantuan pemerintah, UMKM harus mandiri dengan mempersiapkan berbagai hal, seperti strategi penjualan dan pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal yang dimaksud adalah struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2017). Pengendalian internal sangatlah penting bagi pelaku usaha dan cara mereka mengelola dan menggunakan informasi akuntansi, karena informasi akuntansi adalah alat yang digunakan untuk pengambilan keputusan (Holmes & Nicholls, 1988). Namun, hal itu tidaklah mudah untuk direalisasikan karena tidak semua UMKM memiliki pengetahuan tentang akuntansi dan seberapa pentingnya pengendalian internal dan informasi akuntansi terhadap kelangsungan usaha mereka.

UMKM Distributor Kang Bang Plafon Pvc yang berada di Provinsi Bengkulu juga merupakan UMKM yang terkena dampak pandemi covid-19. Kesulitan dalam mengatur keuangan, serta strategi penjualan yang kurang baik tentunya dapat mengancam kelangsungan UMKM ini. Maka penulis berkeinginan membahas permasalahan ini dengan menulis karya tulis tugas akhir yang berjudul “TINJAUAN ATAS SIKLUS PENJUALAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN

MENENGAH (UMKM) DISTRIBUTOR KANG BANG PLAFON PVC PADA MASA PANDEMI”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas pada Karya Tulis Tugas Akhir (KTTA) ini adalah sebagai berikut.

- 1) Apa saja ancaman dan hambatan yang dihadapi oleh Distributor Kang Bang Plafon Pvc dalam pelaksanaan siklus penjualan tunai pada masa pandemi?
- 2) Bagaimana strategi penjualan yang dilakukan oleh Distributor Kang Bang Plafon Pvc untuk mengatasi ancaman dan hambatan tersebut ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai melalui penulisan Karya Tulis Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut.

- 1) Mengetahui apa saja ancaman dan hambatan yang dihadapi oleh Distributor Kang Bang Plafon Pvc dalam pelaksanaan siklus penjualan tunai pada masa pandemi.
- 2) Mengetahui strategi penjualan yang dilakukan oleh Distributor Kang Bang Plafon Pvc untuk mengatasi ancaman dan hambatan yang dialami pada masa pandemi.

1.4 Ruang Lingkup Penulisan

Ruang lingkup penulisan pada Karya Tulis Tugas Akhir ini adalah penerapan sistem informasi akuntansi pada Usaha Distributor Kang Bang Plafon Pvc yang berada di Jalan Salak Raya No. 91A, Lingkar Timur, Singaran Pati, Kota Bengkulu. Penulis membatasi ruang lingkup Karya Tulis Tugas Akhir ini hanya

seputar penjualan tunai saja dan strategi penjualan yang dilakukan untuk mengatasi kendala yang dihadapi pada masa pandemi. Penulis akan menyoroti sistem pengendalian internal atas penerimaan kas dari penjualan tunai yang diterapkan oleh Distributor Kang Bang Plafon Pvc mulai dari pelanggan memesan barang hingga barang diserahkan ke pelanggan dan yang terakhir dilakukan pencatatan jurnal penerimaan kas yang menghasilkan output berupa laporan keuangan. Pembatasan ruang lingkup penulisan ini dilakukan agar informasi yang diperoleh tidak terlalu kompleks, sesuai dengan kebutuhan penulisan, dan tidak menyulitkan penulis dalam penulisan Karya Tulis Tugas Akhir ini.

1.5 Manfaat Penulisan

Penulisan Karya Tulis Tugas Akhir (KTTA) ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat, baik itu manfaat teoritis maupun manfaat praktis, diantaranya:

1) Manfaat Teoritis

Hasil dari Karya Tulis Tugas Akhir (KTTA) ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan, serta sebagai sarana dalam pengembangan ilmu Sistem Informasi Akuntansi (SIA), khususnya pada sistem pengendalian internal atas penjualan tunai yang secara teoritis sudah dipelajari saat perkuliahan.

2) Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktisnya antara lain:

- a. Hasil dari Karya Tulis Tugas Akhir (KTTA) ini diharapkan dapat memberikan masukan dan berguna bagi Usaha Distributor Kang Bang Plafon Pvc untuk mengevaluasi pengelolaan pengelolaan penjualannya.

- b. Memberikan informasi kepada pembaca mengenai praktik siklus penjualan tunai secara teori yang telah penulis pelajari dan siklus penjualan tunai yang diterapkan oleh usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) Distributor Kang Bang Plafon Pvc.
- c. Untuk memenuhi sebagian dari syarat-syarat kelulusan penulis guna mencapai gelar Ahli Madya Akuntansi.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan gambaran umum tentang penyusunan karya tulis tugas akhir yang disajikan dalam latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, ruang lingkup penulisan, manfaat penulisan yang masing-masing tertuang dalam subbab tersendiri, serta diakhiri dengan sistematika penulisan KTTA.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang uraian teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dan digunakan sebagai landasan dalam penulisan karya tulis ini. Teorinya meliputi pengertian sistem informasi akuntansi, pengertian strategi penjualan dan penerapannya, hambatan yang umumnya dialami oleh pelaku UMKM.

BAB III METODE DAN PEMBAHASAN

Bab III terdiri atas metode pengumpulan data, gambaran umum objek penulisan dan pembahasan hasil. Pada bab ini berisikan penjelasan mengenai metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data. Selain itu, bab ini juga membahas mengenai objek penulisan yaitu usaha Distributor Kang Bang Plafon Pvc, serta akan memuat informasi yang diperoleh sesuai dengan topik

pembahasan. Pembahasan juga dilakukan dengan membandingkan teori yang berasal dari landasan teori dengan strategi penjualan seperti apa yang diterapkan oleh objek dimasa pandemi covid-19. Dari pemaparan itu akan diketahui kekuatan dan kelemahan strategi penjualan yang telah diterapkan oleh objek penelitian dalam menghadapi masa pandemi.

BAB IV SIMPULAN

Bab ini berisikan simpulan atas hasil tinjauan terhadap strategi penjualan yang diterapkan oleh UMKM Distributor Kang Bang Plafon Pvc untuk menghadapi hambatan selama dimasa pandemi covid-19. Jika memungkinkan penulis juga akan menyertakan saran terkait strategi penjualan yang dapat membangun UMKM tersebut sesuai dengan yang telah penulis pelajari agar usahanya lebih tertata dan terkendali.