

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Sistem Pengendalian Internal

Menurut Coopers (dalam Abbas dan Javid, 2019:5) sistem pengendalian internal terdiri dari semua prosedur, metode, dan langkah-langkah (tindakan pengendalian) yang ditetapkan oleh Direksi dan Eksekutif Manajer untuk memastikan bahwa kegiatan operasional maju dan berkembang, yang kegiatannya dilakukan secara langsung. Terdapat empat tujuan pengendalian internal yaitu, melindungi keamanan harta milik, menghasilkan data yang dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi operasi, dan mematuhi peraturan serta prosedur yang ditetapkan oleh manajemen. Unsur sistem pengendalian internal terdiri dari, struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik operasional yang sehat, serta pegawai yang cakap dan tepat.

Menurut sujaweni (2021:69) sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan bagi unsur unsur yang ada dalam perusahaan. Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian internal adalah:

1. Untuk menjaga kekayaan organisasi.
2. Untuk menjaga keakurat laporan keuangan perusahaan.
3. Untuk menjaga kelancaran operasi perusahaan.
4. Untuk menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen.
5. Agar semua lapisan yang ada di perusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah ditetapkan di perusahaan.

Pengendalian internal diharapkan dapat melindungi kekayaan perusahaan yang diakibatkan dari pencurian, penggelapan keuangan oleh karyawan, penyalahgunaan, atau penempatan aktiva pada lokasi yang tidak tepat, dan lain sebagainya.

Menurut COSO pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan.

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission*) adalah sektor swasta yang dibentuk pada tahun 1985. Tujuan utamanya untuk mengidentifikasi faktor faktor yang menyebabkan penggelapan laporan keuangan dan untuk mengurangi kejadian tersebut. Selama COSO telah menyusun suatu definisi umum untuk pengendalian, standar, dan kriteria internal dapat digunakan perusahaan untuk menilai sistem pengendalian mereka.

COSO disponsor dan didanai oleh lima asosiasi dan lembaga akuntansi profesional yaitu:

1. *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)*
2. *American Accounting Association (AAA)*
3. *Financial Executives Institute (FEI)*
4. *The Institute of Internal Auditors (IIA)*
5. *The Institute of Management Accountants (IMA)*

Fungsi pengendalian adalah fungsi terakhir dari proses manajemen. Fungsi ini sangat menentukan pelaksanaan proses manajemen, karena itu harus dilakukan sebaik baiknya. Robbins (2018:182) Pengendalian adalah proses mengawasi (*monitoring*) membandingkan (*comparing*), dan mengoreksi (*correcting*) kinerja. Menurut Brantas (2017:199) *Internal control* adalah pengawasan seorang atasan kepada bawahannya. Cakupan dari pengawasan ini meliputi hal hal yang cukup luas baik pelaksanaan tugas, prosedur kerja, kedisiplinan karyawan dan lain lainnya. *Audit control* adalah pemeriksaan atau penilaian atas masalah masalah yang berkaitan dengan pembukuan perusahaan. Jadi, pengawasan atas masalah khusus yaitu tentang kebenaran pembukuan suatu perusahaan.

Mulyadi (2017:180) Mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang di jalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan berikut ini:

- 1) Keandalan pelaporan keuangan
- 2) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
- 3) Efektifitas dan efisiensi operasi

Dari definisi pengendalian tersebut dapat beberapa konsep dasar berikut ini:

- 1) Pengendalian internal merupakan suatu proses. Pengendalian internal merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian internal itu sendiri bukan merupakan suatu tujuan. Pengendalian internal merupakan suatu rangkaian tindakan yang bersifat pervasif dan menjadi bagian tidak terpisahkan, bukan hanya sebagai tambahan, dan infrastruktur entitas.
- 2) Pengendalian internal di jalankan oleh orang. Pengendalian internal bukan hanya terdiri dari pedoman kebijakan dan formulir, namun dijalankan oleh orang dari setiap jenjang organisasi, yang mencakup dewan komisaris, manajemen, dan personel lain.
- 3) Pengendalian internal dapat diharapkan mampu memberikan keyakinan memadai, bukan keyakinan mutlak, bagi manajemen dan dewan komisaris entitas. Keterbatasan yang melekat dalam semua sistem pengendalian internal dan pertimbangan manfaat dan pengorbanan dalam pencapaian tujuan pengendalian menyebabkan pengendalian internal tidak dapat memberikan keyakinan mutlak.
- 4) Pengendalian internal ditujukan untuk mencapai yang saling berkaitan: pelaporan keuangan, kepatuhan, dan operasi.

Menurut Romney & Stenbart (2019:2) definisi dari sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Mulyadi (2017:2), suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama sama untuk mencapai tujuan tertentu.

2.1.2. Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Menurut Soleman (2018:370), tiga tujuan dalam merancang sistem pengendalian internal yang efektif adalah:

1. Reliabilitas pelaporan keuangan. Manajemen bertanggung jawab untuk menyiapkan laporan bagi investor, kreditor dan pemakai lainnya. Manajemen memikul baik tanggung jawab hukum maupun profesional untuk memastikan bahwa informasi telah di sajikan secara wajar sesuai dengan persyaratan pelaporan seperti prinsip akuntansi berlaku umum (GAAP). Tujuan pengendalian internal yang efektif atas pelaporan keuangan tersebut.

2. Efisien dan efektivitas operasi. Pengendalian dalam perusahaan akan mendorong pemakaian sumber daya secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran perusahaan. Tujuan yang penting dari pengendalian ini adalah memperoleh informasi keuangan dan nonkeuangan yang akurat tentang operasi perusahaan untuk keperluan pengambilan keputusan.
3. Ketaatan pada hukum dan peraturan. Mengharuskan semua perusahaan publik mengeluarkan laporan tentang keefektifan pelaksanaan pengendalian internal atas pelaporan keuangan. Selain mematuhi peraturan hukum organisasi organisasi publik, nonpublik dan nirlaba diwajibkan menaati berbagai hukum dan peraturan. Beberapa hanya berhubungan secara tidak langsung dengan akuntansi, seperti UU perlindungan lingkungan dan hak sipil, sementara yang lainnya berkaitan erat dengan akuntansi, seperti peraturan pajak penghasilan dan kecurangan.

2.1.3. Ancaman Terhadap Sistem Internal

Sistem yang di jalankan perusahaan mempunyai ancaman. Ancaman tersebut dengan adanya pengendalian pengendalian internal akan dapat dicegah dan diminimalkan:

- 1) Risiko karena perbuatan disengaja.
Perbuatan merusak sistem secara sengaja, misalnya menghilangkan dokumen, merusak sistem, sengaja menginput data yang salah, dan mencuri data untuk keperluan pesaing perusahaan.
- 2) Risiko karena perbuatan tidak sengaja.
Perbuatan yang menyebabkan sistem rusak secara tidak sengaja, misalnya tidak sengaja menghilangkan dokumen, tidak sengaja menginput data yang salah, rusak karena bencana alam, dan sistem yang dibuat di komputer kena virus (Sujarweni, 2021:71).

2.1.4. Komponen Pengendalian Internal

Menurut Sujarweni (2021:71) ada 5 komponen dari pengendalian internal, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (*control environment*).
Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan pra sarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal

yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

- a) Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika (*commitment to integrity and ethical values*). Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika di mana jika etika dilanggar itu merupakan penyimpangan. Contoh : datang tepat waktu adalah suatu etika baik, dan begitu sebaliknya.
- b) Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen (*management philosophy and operating style*), artinya disini bahwa manajemen akan selalu menegakkan aturan. Jika ada yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas.
- c) Struktur organisasi (*organizational structure*).

2. Aktivitas Pengendalian (*control activities*).

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. COSO mengidentifikasi setidaknya tidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

- a) Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan (*proper authorization of transactions and activities*).
- b) Pembagian tugas dan tanggung jawab (*segregation of duties*).
- c) Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik (*design and use of adequate documents and records*).
- d) Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan (*adequate safeguards of assets and records*).
- e) Pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan (*independent check on performance*).

3. Penilaian Risiko (*risk assessments*).

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari

kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

- a) Risiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah (misalnya: harus dikerjakan dengan komputer ternyata dikerjakan secara manual).
- b) Risiko finansial, yaitu risiko menghadapi kerugian keuangan. Hal ini dapat disebabkan karena uang hilang, dihambur hamburkan, atau di curi.
- c) Risiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan, atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat di percaya.

4. Informasi dan Komunikasi (*informasi and communication*).

Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal hal di bawah ini:

- a) Bagaimana transaksi diawali
- b) Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap diinput ke sistem komputer atau langsung dikonversi ke sistem komputer.
- c) Bagaimana *file* data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.
- d) Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
- e) Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
- f) Bagaimana transaski berhasil.

5. Pemantauan (*monotoring*).

Pemantauan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan di dalam perusahaan dapat di laksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini:

- a) Supervisi yang efektif (*effective supervision*) yaitu manajemen yang lebih atas mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.

- b) Akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*) yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing masing manajer, masing masing departemen, dan masing masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.
- c) Audit internal (*internal auditing*) yaitu pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

2.1.5. Kegiatan Pengendalian Internal

Kegiatan pengendalian adalah suatu tindakan yang di butuhkan untuk mengatasi risiko. Pada kegiatan ini antara lain menetapkan pelaksanaan prosedur kebijakan yang sudah dibuat serta memastikan apakah tindakan untuk mengatasi risiko sudah dilaksanakan secara efektif dan efisien.

1. Pembelian otorisasi atas transaksi dan kegiatan.

Otorisasi dengan cara membubuhkan tanda tangan sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: untuk meminta pergantian peralatan kantor maka bagian pembelian harus meminta persetujuan dari pimpinan bagian keuangan, persetujuan dari pimpinan keuangan itu dibuktikan dengan tanda tangan.

2. Pembagian tugas dan tanggungjawab.

Pembagian tugas dan tanggungjawab berdasarkan struktur organisasi yang telah dibuat perusahaan.

3. Dokumen yang akan digunakan sebaiknya dirancang terlebih dahulu. Dokumen sebaiknya mudah dipakai oleh karyawan, dokumen dibuat dengan bahan yang berkualitas agar bertahan lama jika disimpan.

4. Perlindungan yang cukup ketat terhadap kekayaan dan catatan perusahaan.

5. Pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan (Sujarweni, 2021:74).

2.1.6. Jenis Jenis Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian internal yang dilakukan perusahaan berupa pengawasan. Pengawasan berdasarkan tujuannya dibagi menjadi dua yaitu:

1. Pengawasan Akuntansi

Pengawasan akuntansi adalah menjamin bahwa semua transaksi yang ada di perusahaan dilaksanakan sesuai otorisasi manajemen. Transaksi sudah dicatat sesuai dengan standar akuntansi dan sudah sesuai dengan transaksi yang ada. Pengawasan akuntansi juga meliputi pengawasan pada harta berwujud dan tidak berwujud. Untuk harta berwujud perlu direncanakan tempat penyimpanan yang aman, membuat catatan keluar masuk aktiva jelas. Untuk harta tak berwujud yaitu dengan mematenkan hak cipta, hak logo.

2. Pengawasan Manajemen

Pengawasan manajemen dibuat untuk untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengawasan manajemen mencakup pada semua departemen yang ada dalam perusahaan. Misalnya untuk mencapai visi dan misi perusahaan perlu kedisiplinan karyawan, inovasi produk, penjaminan mutu. Kesemuanya itu perlu pengawasan dari manajemen secara ketat dengan cara pembuatan aturan aturan yang jelas dan aturan tersebut harus dipatuhi (Sujaweni, 2021:76).

2.1.7. Sistem Pengendalian Internal Atas Sistem Penjualan

Pada dasarnya penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan yang secara serius harus diperhatikan, karena dengan adanya penjualan ini dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan secara langsung. Pentingnya sistem penjualan bagi perusahaan maka diperlukan pengendalian internal atas penjualan dengan baik, sistem penjualan harus dapat direncanakan secara efektif dan seefisien mungkin agar pendapatan laba perusahaan tercapai pada titik optimal, serta perusahaan dapat menangani dan mengendalikan sistem penjualan dengan baik untuk persaingan bisnis. Sistem penjualan yang baik apabila pengendalian internal dapat terlaksana dengan baik pula dan terkendalkan sesuai dengan kriteria – kriteria yang telah ditentukan oleh pihak manajemen. Seperti pengendalian lingkungan, pengawasan, informasi dan komunikasi, penilaian risiko, dan juga aktivitas pengendalian (Rachmaniah, 2019:14).

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai. Pada transaksi penjualan kredit jika order dari pelanggan telah

dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan kredit ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

Sistem penjualan dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap layak atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

2.1.8. Unsur-Unsur Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan

Menurut Guritno (2021:130), pengendalian internal memiliki beberapa unsur pengendalian, yaitu :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan kerangka (*framework*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semuanya sangat tergantung kepada manusia yang melaksanakannya. Unsur pengendalian intern ini merupakan yang paling penting, karena jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum, dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

A. Bagan Alir (*Flowchart*)

Flowchart merupakan penggambaran secara grafik dari langkah-langkah dan urutan prosedur suatu program,. Biasanya mempengaruhi penyelesaian masalah yang khususnya perlu dipelajari dan dievaluasi lebih lanjut (Indrajani dalam Budiman, dkk. 2021:2187).

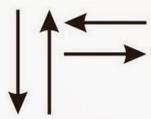
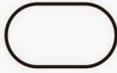
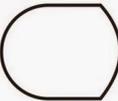
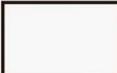
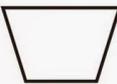
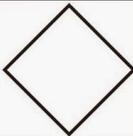
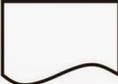
Flowchart dapat digunakan untuk menyajikan kegiatan manual, kegiatan pemrosesan ataupun keduanya. *Flowchart* merupakan rangkaian simbol-simbol yang digunakan untuk mengkontruksi. *Flowchart* di bedakan menjadi 5 jenis flowchart, antara lain *system flowchart*, *document flowchart*, *schematic flowchart*, *program flowchart*, *process flowchart* (Budiman, dkk. 2021:2187).

- a) Bagan Alir Sistem (*System Flowchart*) dapat didefinisikan sebagai bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menjelaskan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada di dalam sistem. Bagan alir sistem menunjukkan apa yang dikerjakan di sistem.
- b) Bagan Alir Dokumen (*Document Flowchart*) atau disebut juga bagan alir formulir (*form flowchart*) atau paperwork flowchart merupakan bagan alir yang menunjukkan arus dari laporan dan formulir termasuk tembusan-tembusannya.
- c) Bagan Alir Skematik (*Schematic Flowchart*) merupakan bagan alir yang mirip dengan bagan alir sistem, yaitu untuk menggambarkan prosedur di dalam sistem. Perbedaannya adalah, bagan alir skematik selain menggunakan simbol-simbol bagan alir sistem, juga menggunakan gambar-gambar komputer dan peralatan

lainnya yang digunakan. Penggunaan gambar-gambar ini mudah untuk dipahami, tetapi sulit dan lama menggambarinya.

- d) Bagan Alir Program (*Program Flowchart*) merupakan bagan yang menjelaskan secara rinci langkah-langkah dari proses program. Bagan alir program dibuat dari derivikasi bagan alir sistem. Bagan alir program dapat terdiri dari dua macam, yaitu bagan alir logika program (*program logic flowhart*) dan bagan alir program komputer terinci (*detailed computer program flowchart*). Bagan alir logika program digunakan untuk menggambarkan tiap-tiap langkah di dalam program komputer secara logika. Bagan alat logika program ini dipersiapkan oleh analis sistem. Bagan alir program komputer terinci (*detailed computer program flowchart*) digunakan utnuk menggambarkan instruksi-instruksi program computer secara terinci. Bagan alir ini dipersiapkan oleh pemogram.
- e) Bagan Alir Proses (*Process Flowchart*) merupakan bagan alir yang banyak digunakan di teknik industri. Bagan alir ini juga berguna bagi analis sistem untuk menggambarkan proses dalam suatu prosedur.

Berikut ini adalah *flowchart* persediaan barang :

	Flow Direction symbol Yaitu simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol yang satu dengan simbol yang lain. Simbol ini disebut juga connecting line.		Simbol Manual Input Simbol untuk pemasukan data secara manual on-line keyboard
	Terminator Symbol Yaitu simbol untuk permulaan (start) atau akhir (stop) dari suatu kegiatan		Simbol Preparation Simbol untuk mempersiapkan penyimpanan yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan di dalam storage.
	Connector Symbol Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses dalam lembar / halaman yang sama.		Simbol Predefine Proses Simbol untuk pelaksanaan suatu bagian (sub-program)/prosedure
	Connector Symbol Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses pada lembar / halaman yang berbeda.		Simbol Display Simbol yang menyatakan peralatan output yang digunakan yaitu layar, plotter, printer dan sebagainya.
	Processing Symbol Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer		Simbol disk and On-line Storage Simbol yang menyatakan input yang berasal dari disk atau disimpan ke disk.
	Simbol Manual Operation Simbol yang menunjukkan pengolahan yang tidak dilakukan oleh computer		Simbol magnetik tape Unit Simbol yang menyatakan input berasal dari pita magnetik atau output disimpan ke pita magnetik.
	Simbol Decision Simbol pemilihan proses berdasarkan kondisi yang ada.		Simbol Punch Card Simbol yang menyatakan bahwa input berasal dari kartu atau output ditulis ke kartu
	Simbol Input-Output Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya		Simbol Dokumen Simbol yang menyatakan input berasal dari dokumen dalam bentuk kertas atau output dicetak ke kertas.

Gambar 2.1. Simbol Flowchart

Sumber : Turner, dkk. (2017:52)

2.1.9. Daya Saing

Menurut Khodijah & Sri, (2017:12) Daya saing adalah kemampuan produk untuk dapat masuk kedalam pasar baik dalam negeri maupun luar negeri dan kemampuannya untuk dapat bertahan di dalam pasar tersebut melawan para pesaing lain. Jika suatu produk kompetitif, maka akan dituntut oleh konsumen. Daya saing adalah sebuah kemampuan

suatu daerah untuk menghasilkan suatu barang dan jasa yang dapat memenuhi uji internasional, dan dengan tetap mempertahankan sebuah tingkat pendapatan yang tinggi serta berkelanjutan, atau kemampuan suatu daerah untuk dapat memiliki penghasilan dalam tingkat pendapatan dan juga kesempatan kerja yang tinggi dilakukan sambil tetap terbuka terhadap banyaknya persaingan di luar. Daya saing juga dapat dipahami sebagai kemampuan suatu negara untuk menghadapi sebuah tantangan bersaing di pasar internasional dengan tetap mempertahankan atau meningkatkan pendapatan riilnya dan mempertahankan kualitas yang dimiliki.

Menurut Porter daya saing merupakan produktivitas yang dicirikan sebagai hasil yang diciptakan oleh angkatan kerja. Sedangkan menurut Kuncoro daya saing merupakan gagasan pemeriksaan kapasitas dan eksekusi organisasi, sub sektor lainnya untuk menjual produk dan jasa pada pasar (Winarti dkk., 2019). Daya saing dalam suatu organisasi atau perusahaan bisa tercapai dari pengakumulasian daya saing yang tepat pada setiap organisasi. Strategi yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan suatu usaha yaitu sistem yang dijalankan dengan baik agar dapat dijadikan sebagai benteng dalam meningkatkan daya saing yang baik dengan usaha lain.

Kemampuan untuk bersaing dapat ditentukan oleh suatu keunggulan tertentu yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri dan juga tergantung pada derajat sumber daya yang relatif dan dimiliki oleh suatu perusahaan atau dapat disebut keunggulan bersaing. Menurut Pangiuk (2021:76), ada hal-hal yang memunculkan pentingnya sebuah kemampuan persaingan, khususnya karena hal-hal berikut: Mendorong produktivitas dan untuk meningkatkan kemandirian, Kapasitas ekonomi dapat ditingkatkan, baik dalam konteks perekonomian daerah maupun peningkatan jumlah pelaku ekonomi untuk pertumbuhan ekonomi dalam skala nasional, dan keyakinan bahwa mekanisme pasar membuatnya menjadi lebih efisien. Beberapa pengertian dari daya saing yang meliputi wilayah, yaitu sebagai berikut:

1. Daya saing tempat (lokal dan regional) adalah suatu kemampuan ekonomi dari masyarakat setempat (lokal) untuk melakukan sebuah peningkatan taraf hidup penduduk/masyarakat sekitar yang berada di daerahnya.

2. Daya saing suatu daerah erat kaitannya dengan kemampuannya menarik investasi asing (luar) untuk memakai atau menggunakan dan dapat menentukan dari peran produktifnya yang dilakukan.
3. Daya saing daerah merupakan sebuah kemampuan perekonomian suatu daerah untuk dapat mencapai perkembangan dan pertumbuhan kesejahteraan yang berkelanjutan dan tingkat tinggi dengan tetap terbuka terhadap persaingan nasional dan juga internasional.

Daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, sub sektor lainnya dimana sama-sama memiliki tujuan yang sama yaitu ingin mencapai tujuan yang telah di konsep agar dijadikan salah satu jalan menuju harapan. Strategi yang diperlukan dilakukan yaitu sistem yang baik sehingga dapat dijadikan sebagai benteng dalam upaya meningkatkan daya saing yang baik.

Daya saing adalah kemampuan untuk menunjukkan hasil yang baik lebih baik, lebih cepat atau lebih bermakna. Kemampuan yang dimaksud adalah kemampuan memperkokoh pangsa pasar, kemampuan menghubungkan dengan lingkungannya, kemampuan meningkatkan kinerja tanpa henti, kemampuan menegakkan posisi yang menguntungkan Menurut Menteri Pendidikan Nasional (2020:41)

Pentingnya daya saing karena ada hal-hal berikut menurut Arwildayanto (2020:14):

- 1) Mendorong produktivitas dan meningkatkan kemampuan mandiri.
- 2) Dapat meningkatkan kapasitas ekonomi, baik dalam konteks regional. ekonomi maupun kuantitas pelaku ekonomi sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat.
- 3) Kepercayaan bahwa mekanisme pasar lebih menciptakan efisiensi.

Cara menentukan daya saing suatu perusahaan ada 3 strategi yang dibutuhkan, yaitu keunggulan biaya (*cost leadership*), pembedaan produk (*differentiation*), dan fokus.

- 1) Strategi biaya rendah (*cost leadership*)

Strategi biaya rendah (*cost leadership*) menekankan pada upaya memproduksi standar (sama dalam segala aspek) dan biaya perunit yang sangat rendah. Terutama dalam pasar komoditi, strategi ini tidak hanya membuat perusahaan mampu

bertahan terhadap persaingan harga yang terjadi tetap juga dapat menjadi pemimpin pasar yang tinggi dan stabil melalui cara yang keefektifan David & Fred (2017:145).

2) Strategi pembedaan produk (*differentiation*)

Strategi pembedaan produk (*differentiation*), dimana perusahaan mampu menemukan keunikan tersendiri dalam memasok produk dimana pasar yang jadi sasarannya. Keunikan produk (barang atau jasa) yang dikedepankan ini memungkinkan menjadi suatu yang dapat dijadikan inspirasi bagi perusahaan untuk menarik konsumen potensialnya David & Fred (2017:146). Berbagai kemudahan pemeliharaan, kenyamanan dan hal lainnya yang sulit di tiru lawan merupakan sedikit contoh dari diferensial yang di tujuan kepada para konsumen yang relatif tidak mengutamakan harga dalam pengambilan keputusan.

3) Strategi fokus

Strategi fokus yang digunakan untuk membangun keunggulan bersaing dalam suatu segmen pasar yang lebih sempit. Yaitu dimana produk yang dijual dilihat dari kemampuan konsumen seperti orang atau perusahaan menengah merupakan salah satu strategi fokus agar meningkatkan efektivitas ketertarikan konsumen sehingga dapat dijadikan peluang yang sangat baik bagi pihak penjual, David & Fred (2017:147).

Adapula indikator utama pembentuk daya saing :

- 1) Lingkungan bisnis yang efektif dan efisien
- 2) Ekonomi Daerah
- 3) Ketenagakerjaan dan sumber daya manusia yang ada
- 4) Infrastruktur, sumber daya dan lingkungan
- 5) Lembaga keuangan dan bank

Kunci keberhasilan pembangunan ekonomi suatu Negara adalah adanya dunia usaha yang kuat dan berdaya saing tinggi. Masalah daya saing dalam pasar dunia yang semakin terbuka merupakan isu utama dan tantangan yang tidak ringan. Oleh karena itu, upaya peningkatan daya saing sudah selayaknya menjadi perhatian dari berbagai *stakholder*. Memiliki daya saing yang tinggi, kini bukan lagi sekedar kebutuhan, melainkan suatu

keharusan. Tanpa daya saing yang tinggi, mustahil suatu bisnis dapat bertahan apalagi memenangkan persaingan. Tuntutannya menjadi sangat strategis, terutama bila eksistensi bukan merupakan pilihan yang diambil tetapi memenangkan persaingan yang justru diharapkan untuk dapat dicapai. Porter dalam Susanto (2010), menjelaskan beberapa konsep tentang daya saing yaitu sebagai berikut:

1. Daya saing mencakup aspek yang lebih luas dari sekedar produktivitas atau efisiensi pada level mikro. Pelaku ekonomi bukan saja perusahaan, akan tetapi juga rumah tangga, pemerintah dan lain lain.
2. Hasil akhir dari meningkatnya daya saing perekonomian tak lain adalah meningkatkannya kesejahteraan penduduk dalam perekonomian tersebut.
3. Kata kunci konsep daya saing adalah kompetisi dengan peran keterbukaan terhadap kompetisi dan peran keterbukaan dari para *competitor* menjadi sangat relevan.

2.1.10. Strategi Daya Saing

Menurut Michael (2018:112) Strategi bersaing adalah menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya. Walaupun lingkungan yang relevan sangat luas, meliputi kekuatan-kekuatan sosial sebagaimana juga kekuatan-kekuatan ekonomi, aspek utama dari lingkungan perusahaan adalah industri dalam perusahaan bersaing. Kompetisi merupakan inti dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan. persaingan menentukan kelayakan aktivitas perusahaan yang dapat berkontribusi terhadap kinerjanya, seperti inovasi, budaya kohesif, atau implementasi yang baik. Strategi bersaing adalah usaha mencari posisi yang kompetitif yang dapat menguntungkan perusahaan dalam suatu industri, pencarian area fundamental yang terjadi persaingan. Strategi bersaing bertujuan untuk membangun posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan terhadap kekuatan yang menentukan persaingan industri.

Terdapat dua hal utama yang mendasari pilihan strategi bersaing. yang pertama adalah daya tarik industri untuk keuntungan jangka panjang dan faktor-faktor yang menentukan itu. tidak semua industri menawarkan kesempatan yang sama bagi keuntungan yang berkelanjutan, dan sumber daya yang melekat pada suatu industri adalah

salah satu unsur utama dalam menentukan keuntungan perusahaan. Hal kedua dalam strategi kompetitif adalah siapa penentu strategi kompetitif dalam suatu industri. Terdapat 3 tipe dasar dalam keuntungan bersaing, yakni kepemimpinan biaya (*cost leadership*), dan diferensiasi (*differentiation*). Adapun untuk strategi daya saing ada 4 strategi, yaitu:

1. Produk yang lebih lengkap

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan, sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar.

2. Memberikan Harga yang lebih murah

Dalam menafsirkan konsep tentang harga tentu mempunyai banyak penafsiran, menurut Kotler pada dasarnya harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran atau marketing mix yang dapat menghasilkan pendapatan, dimana elemen yang lain mendapatkan biaya.¹ Seperti yang diungkapkan oleh Kotler, bahwa harga merupakan bagian dari elemen bauran pemasaran yaitu harga, produk, saluran dan promosi, yaitu apa yang dikenal dengan istilah empat P (*Price, Product, Place dan Promotion*). Harga bagi suatu usaha/badan usaha menghasilkan pendapatan (*income*), adapun adapun unsur-unsur bauran pemasaran lainnya yaitu Product (produk), Place (tempat/saluran) dan Promotion (promosi) menimbulkan biaya atau beban yang harus ditanggung oleh suatu usaha/badan usaha.

3. Memberikan Diskon dan Bazar kepada konsumen

Salah satu strategi bisnis yang diterapkan oleh pelaku bisnis yaitu memberikan diskon atau bazar. Strategi memberikan diskon atau bazar dijalankan dengan tujuan utama perputaran uang perusahaan tetap terjaga. Apabila perusahaan dapat membiayai biaya operasional dan biaya tenaga kerja maka perputaran uang bias dinamis.

4. Keramahan Karyawan kepada konsumen

Keramahan karyawan kepada konsumen salah satu sifat manusia yang sangat dibutuhkan dalam menghadapi konsumen. Ada sebagian orang yang memang mempunyai pembawaan yang ramah. Mereka yang sudah terbiasa tidak bersikap ramah dan memiliki perasaan arogan, tidak mudah untuk diajarkan bersikap ramah juga sangat di pengaruhi oleh keteladanan dari pimpinan. Keramahan tersebut adalah salah satu sifat manusia dengan keramahan orang bisa menghargai satu sama orang lainnya, di sini di pakai agar pelanggan atau konsumen lebih nyaman di perlakukan dengan ramah.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal dalam meningkatkan daya saing relatif banyak di lakukan. Namun demikian penelitian tersebut memiliki variasi yang berbeda seperti penggunaan variabel independen, lokasi penelitian, jumlah responden yang berbeda dan lain sebagainya. Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal dalam meningkatkan daya saing dapat di sajikan di bawah ini.

Anjasari dkk (2021) melakukan penelitian tentang “Implementasi Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Daya Saing Kedai Kopi Ledokan Di Binangun Blitar” Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa seberapa pengaruh dari penggunaan sistem pengendalian internal dan strategi pemasaran yang diterapkan pada Kedai Kopi Ledokan Binangun Blitar untuk meningkatkan kualitas agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis kedai kopi yang serupa. Sistem pengendalian internal menyediakan cara untuk mengendalikan kinerja perusahaan. Landasan untuk menciptakan keseimbangan dan kesesuaian untuk mencapai efektivitas dan efisiensi guna mencapai keuntungan perusahaan yang sebesar besarnya.

Wahyuningtyas dkk (2021) melakukan penelitian tentang “ Pentingnya Sistem Pengendalian Internal Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada SRC GURDA KENCANA (STUDI KASUS PADA UMKM) Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa upaya yang dapat dilakukan oleh pengelola usaha untuk dapat

mengelola usahanya dengan maksimal adalah dengan salah satunya menerapkan pengendalian sistem internal yang terkendali. Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data adalah dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan berupa metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemilik usaha dalam mengelola usahanya sudah menerapkan sistem pengendalian manajemen dengan baik sehingga dapat bersaing dengan usaha usaha lain.

Rotinsulu (2021) melakukan penelitian tentang “ Analisis Strategi Pemasaran Jasa CV. Caristas DEI Nobiscum Untuk meningkatkan Daya Saing” Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa rangkaian upaya yang dilakukan perusahaan untuk memasarkan suatu produk baik itu barang atau jasa dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga dapat bersaing dalam dunia bisnis yang semakin luas pertumbuhannya dan untuk mencapai tujuan perusahaan serta dapat memberikan waktu lebih lama untuk perusahaan berinovasi. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian dengan analisis SWOT menunjukkan bahwa dari hasil analisis melalui tahap matriks EFE, IFE, SWOT Kualitatif dan SWOT Kuantitatif didapatkan bahwa jenisjenis strategi yang sesuai untuk CV.

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

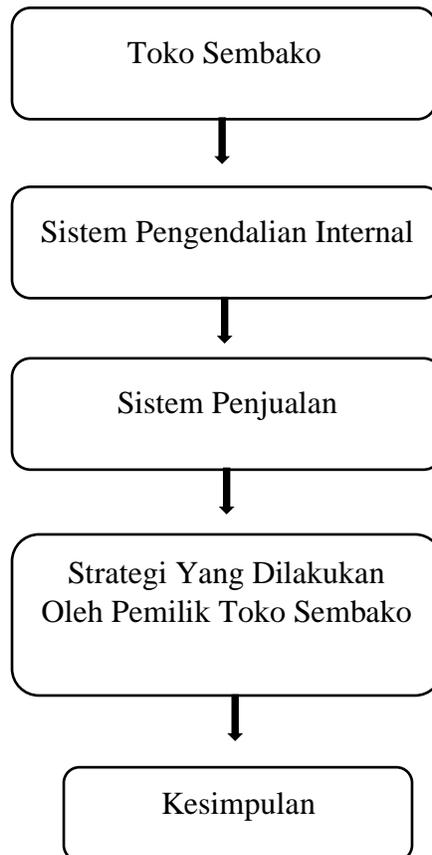
Peneliti	Judul	Hasil
Anjasari dkk (2021)	Implementasi Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Daya Saing Kedai Kopi Ledokan Di Binangun Blitar	Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa seberapa pengaruh dari penggunaan sistem pengendalian internal dan strategi pemasaran yang diterapkan pada Kedai Kopi Ledokan Binangun Blitar untuk meningkatkan kualitas agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis kedai kopi yang serupa.
Wahyuningtiyas dkk (2021)	Pentingnya Sistem Pengendalian Internal Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada SRC GURDA KENCANA (STUDI KASUS PADA UMKM)	Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa upaya yang dapat dilakukan oleh pengelola usaha untuk dapat mengelola usahanya. Teknik yang digunakan untuk pengumpulan

		data adalah dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan berupa metode kualitatif deskriptif.
Rotinsulu (2021)	Analisis Strategi Pemasaran Jasa CV. Caristas DEI Nobiscum Untuk meningkatkan Daya Saing	Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa rangkaian upaya yang dilakukan perusahaan untuk memasarkan suatu produk baik itu barang atau jasa. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian dengan analisis SWOT menunjukkan bahwa dari hasil analisis melalui tahap matriks EFE, IFE, SWOT Kualitatif dan SWOT Kuantitatif didapatkan bahwa jenisjenis strategi yang sesuai untuk CV.

Sumber: Kampus Terkait (2023)

2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Di bawah ini adalah gambaran kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.2. Kerangka Konseptual
Sumber: Penulis (2023)