



## Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing pada Toko Sembako

Rizkison <sup>1</sup>, Robiatul Adawiyah <sup>2</sup>, Rio Eldianson <sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup> STIE GICI, Indonesia

Jalan Raya Citayam No. 123 RT 01, Jl. Permata Depok Regency  
No. Dekat, Pd. Jaya, Kec. Cipayung, Kota Depok  
Korespondensi penulis: [rizkson@gmail.com](mailto:rizkson@gmail.com)

**Abstrac:** *The development of the globalization era economy in Indonesia today has encouraged very tight competition in the business world. Challenges in business competition do not only come from within the country but have also been visited by competitors from abroad with products that have high competitive quality. If the company does not have a good internal control system, the company will automatically be eliminated, so that it will also have an impact on social economic growth. The purpose of this study is to determine and analyze the Internal Control System in an Effort to Increase Competitiveness at the Tegalsawah Village Grocery Store, East Karawang District. The type of research used is qualitative, with methods in the form of Interviews, Observations and documentation. The data analysis model used is the descriptive analysis method, which is an analysis technique by collecting, classifying, managing, describing data that is relevant to the problem being studied so as to make conclusions. The results of this study indicate that, in the efforts that can be made by grocery store business owners to manage their business optimally, one of them is implementing controlled internal control. The basis for this grocery store owner is to create balance and suitability to achieve effectiveness and efficiency in order to achieve profit.*

**Keywords:** *Internal Control System, Competitiveness, Grocery Store*

**Abstrak.** Perkembangan ekonomi era globalisasi di Indonesia saat ini telah mendorong timbulnya persaingan yang sangat ketat dalam dunia usaha. Tantangan dalam persaingan bisnis tidak hanya datang dari dalam negeri saja melainkan telah didatangi oleh pesaing dari luar negeri dengan produk yang memiliki kualitas daya saing yang tinggi. Jika perusahaan tidak memiliki sistem pengendalian internal yang baik maka secara otomatis perusahaan tersebut akan tersingkir, sehingga akan berdampak juga pada pertumbuhan ekonomi sosial. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Sembako Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan metode berupa Interview, Observasi dan dokumentasi. Model analisis data yang digunakan adalah metode analisis deksriptif, yaitu suatu teknik analisis dengan cara mengumpulkan, menggolongkan, mengelola, menguraikan data yang relevan dengan masalah yang diteliti sehingga membuat hasil kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, dalam upaya yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha toko sembako untuk mengelola usahanya dengan maksimal adalah salah satunya menerapkan pengendalian internal yang terkendali. Landasan pemilik toko sembako ini untuk menciptakan keseimbangan dan kesesuaian untuk mencapai efektivitas dan efisiensi guna mencapai keuntungan.

**Kata kunci:** Sistem Pengendalian Internal, Daya Saing, Toko Sembako

### 1. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia bisnis, sistem pengendalian internal mengambil bagian penting untuk tetap berjalan di saat iklim yang meragukan ini. Pengendalian internal di gunakan untuk mengumpulkan dan menggunakan data untuk menilai kinerja dari sumber daya yang ada, seperti contohnya manusia, keuangan, mesin. Dalam dunia bisnis kecil maupun besar perlu adanya penerapan sistem pengendalian internal. Sistem pengendalian internal diterapkan untuk membangkitkan individu dalam organisasi dan mengedepankan tujuan. Dalam sebuah perusahaan SDM (Sumber Daya Manusia) adalah peran yang sangat penting, yang merupakan fondasi dasar bagi sebuah perusahaan. Jika suatu perusahaan tidak dapat menangani SDM-nya

dengan baik, maka perusahaan tersebut tidak dapat berdiri kokoh dan mudah jatuh (Agustin & Rofendi, 2021:110).

Pengendalian Internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu suatu perusahaan atau organisasi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian internal dilakukan dengan cara mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu perusahaan atau organisasi. Proses ini, berperan penting untuk mencegah serta mendeteksi adanya penggelapan (fraud) dan melindungi sumber daya baik yang berwujud (seperti mesin dan lahan) maupun tidak berwujud (seperti reputasi atau hak kekayaan intelektual seperti merek dagang (Sujawerni 2020:4).

Pengendalian internal dapat diartikan sebagai proses untuk menjamin bahwa sumber daya manusia, fisik, dan teknologi dialokasikan agar mencapai tujuan organisasi secara menyeluruh. Pengendalian internal sangat berhubungan dengan arah kegiatan internal dan sesuai dengan garis besar pedoman yang sudah ditentukan sebelumnya oleh perusahaan dalam perencanaan strategi strategi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan (Radianto 2018:9)

Masalah yang di hadapi suatu perusahaan tidak terlepas dari daya saing, karena setiap perusahaan pasti memiliki sedikitnya satu pesaing/compotitor dalam lingkup bidang yang dijalankan oleh perusahaan. Salah satu contohnya perusahaan yang bergerak dibidang ritel atau toko serba ada, dimana meluasnya perkembangan minimarket/supermarket asing menjadi salah satu faktor yang menyebabkan meningkatnya persaingan toko serba ada lokal. Selain itu, pesatnya perkembangan teknologi juga menjadi salah satu hal yang bila dibiarkan dapat menjadi suatu masalah baru dalam suatu perusahaan.

Menurut Kurniawan Rahmat (2019:12) toko modern merupakan perdagangan ritel/eceran dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran berbentuk minimarket, supermarket, hypermarket ataupun grosir yang berbentuk perkulakan. Arti modern sendiri yaitu penataan barang menurut keperluan yang sama dikelompokkan di bagian yang sama yang dapat dilihat dan diambil langsung oleh pembeli, penggunaan alat 2 pendingin udara, dan adanya pramuniaga professional. Terdapat tiga jenis toko modern yaitu minimarket, supermarket, dan hypermarket

Toko sembako merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan/ritel. Toko sembako ini salah satu toko serba ada yang sudah tidak asing lagi ditelinga masyarakat. Seiring berjalannya waktu Toko sembako tetap konsisten memberikan pelayanan kepada konsumen ditengah semakin pesatnya perkembangan minimarket/supermarket pesaing/compotitor bagi Toko sembako. Hal tersebut merupakan

tantangan bagi pihak manajemen Toko sembako untuk terus meningkatkan inovasi guna meningkatkan daya saing. Berdasarkan uraian diatas, kami selaku penulis tertarik untuk melakukan penelitian untuk menganalisis dan mengetahui apa saja upaya yang telah dilakukan oleh manajemen Toko sembako sebagai salah satu upaya pengendalian internal dalam meningkatkan daya saing. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Sembako Di Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur”

## **2. KAJIAN TEORITIS**

### **a. 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.

### **b. 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 20 suatu daerah untuk menghasilkan suatu barang dan jasa yang dapats 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.

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 tuju 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)

### 3. METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2020:18) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat potpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar, dan foto.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena - fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **Sistem Pengendalian Internal di Toko Sembako**

Toko Sembako merupakan salah satu toko modern yang beroperasi di Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur. Dari setiap Kabupaten/Kota pasti terdapat paling sedikitnya satu Toko Sembako di setiap Kecamatannya. Toko Sembako Desa Tegalsawah ini menjadi idaman bagi masyarakat untuk berbelanja dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Di Toko Sembako, pengendalian internal yang selama ini dilakukan oleh manajemen Toko Sembako berlangsung sangat baik. Hal tersebut terlihat dari karyawan Toko Sembako. Para karyawan Toko Sembako ini mempunyai keahlian dan kewajiban sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku. Karyawan Toko Sembako sangat pandai dalam melayani pelanggannya, pelayanan terbaik merupakan hal yang harus diutamakan oleh karyawan Toko Sembako. Selain itu juga dapat dilihat dari jumlah pengunjung yang datang setiap harinya untuk membeli kebutuhan sehari-hari karena produk di Toko Sembako yang lengkap. Selanjutnya, manajemen Toko Sembako selalu melakukan perencanaan untuk keberlangsungan Toko Sembako. Adanya perencanaan yang sangat matang membuat Toko Sembako dapat terus berjalan sampai sekarang. Hal tersebut menjadi bukti bahwa manajemen Toko Sembako sangat baik dalam melakukan perencanaan untuk kemajuan Toko Sembako di tengah banyaknya minimarket dan supermarket yang menjadi pesaing Toko Sembako.

Pengendalian internal terhadap suatu perusahaan merupakan hal yang paling mendasar untuk tercapainya sebuah tujuan dan capaian. Seperti halnya yang dilakukan oleh manajemen Toko Sembako yang melakukan pengendalian internal dengan sangat baik. Bagi Toko Sembako pengendalian internal menjadi sebagai control bagi pelaksanaan manajemen dalam menjalankan Toko Sembako agar terus bisa bereksistensi dan dapat bersaing untuk mendatangkan banyak konsumen yang berbelanja di Toko Sembako. Efektifitas dalam setiap program pengendalian internal dilaksanakan tepat sasaran dengan hasil yang diharapkan, serta untuk efisien dalam melaksanakan program dengan waktu yang tepat.

Pengendalian internal yang dilakukan oleh manajemen Toko Sembako bukan tanpa alasan. Semua dilakukan agar Toko Sembako mengalami perkembangan yang pesat, atau setidaknya terus dalam kondisi yang stabil. Toko Sembako sudah hampir 6 tahun beroperasi,

hingga sampai sekarang Toko Sembako masih bereksistensi dan dapat bersaing dengan toko kelontong/minimarket lainnya yang marak berdiri. 6 tahun Toko Sembako beroperasi menjadi sahabat bagi konsumen dalam menyediakan kebutuhan sehari-hari. Menjadi bukti bahwa pengendalian internal yang dilakukan oleh manajemen Toko Sembako berjalan dengan sangat baik. Toko Sembako dapat bersaing dengan para pesaingnya dalam mendatangkan banyak konsumen.

Berikut ini adalah standar operasional prosedur alur kerja yang ada di toko sembako desa tegalsawah kecamatan karawang timur :

Tabel. 1 Standar Operasional Prosedur Alur Kerja

No.	Alur Kerja	Keterangan
1	Buka Toko	Membuka toko sesuai dengan jadwal yang ditetapkan yaitu pukul 08.00 WIB tepat, lalu buka rolling door dan pintu toko rapihkan tempat kerja, meja dan kursi
	Terima Barang	Sesuaikan Barang dengan purchase order, memeriksa kondisi barang dan mengalokasikan ruang penyimpanan untuk barang.
	Pencatatan Stok Barang	Mempersiapkan Data yang Akurat, Membuat Forecast Persediaan, Memberikan Kode di Setiap Barang, Pisahkan Stok Baru dan juga Stok Lama, Lakukan Pengecekan Sebelum Barang Disimpan.
	Layanan <i>Customer</i>	Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk, membantu proses penjualan dan pembayaran, dan melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerima barang.
	Kasir Toko	Melayani dan menyapa customer dengan baik, Menyebutkan jumlah uang yang harus dibayarkan saat transaksi, Menerima dan mengecek uang transaksi penjualan, Menyerahkan Invoice dan uang kembalian kepada customer.
	Laporan Penjualan	Menerima laporan kas dari kasir, membuat laporan penjualan tunai dan pemilik menerima laporan penjualan.
	Tutup Toko	Menutup toko sesuai dengan jadwal yang ditetapkan.

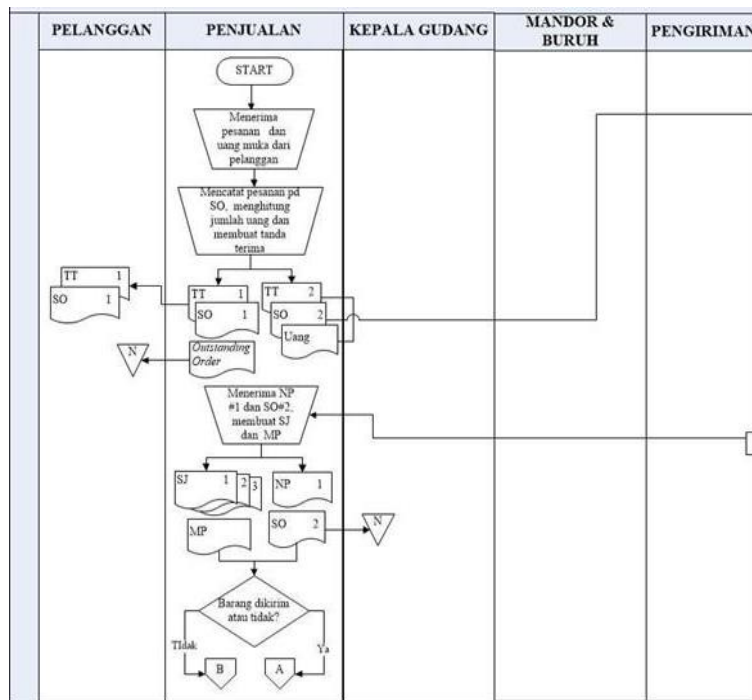
### Sistem Penjualan pada Toko Sembako

Toko Sembako ini mempunyai daya tarik sendiri yaitu mampu memasarkan produk-produk terbarunya setiap ada produk baru dengan mengikuti alur dan trend selera masyarakat luas yang tidak punya cukup banyak waktu. Mekanisme Sistem penjualan yang dipakai pada Toko Sembako sekarang ini masih memakai sistem konvensional, yaitu pembeli yang harus datang langsung ke outlet atau melalui pramuniaga sehingga dapat menyita waktu konsumen yang berada jauh dari outlet tersebut. Dikarenakan ketatnya persaingan harus bisa merespon

hal-hal tersebut guna mencapai efektifitas maupun efisiensi, memperluas daerah pemasaran serta meningkatkan customer loyalty.

Adapun untuk siklus sistem penjualan pada Toko Sembako terbagi menjadi 2 bagian yaitu:

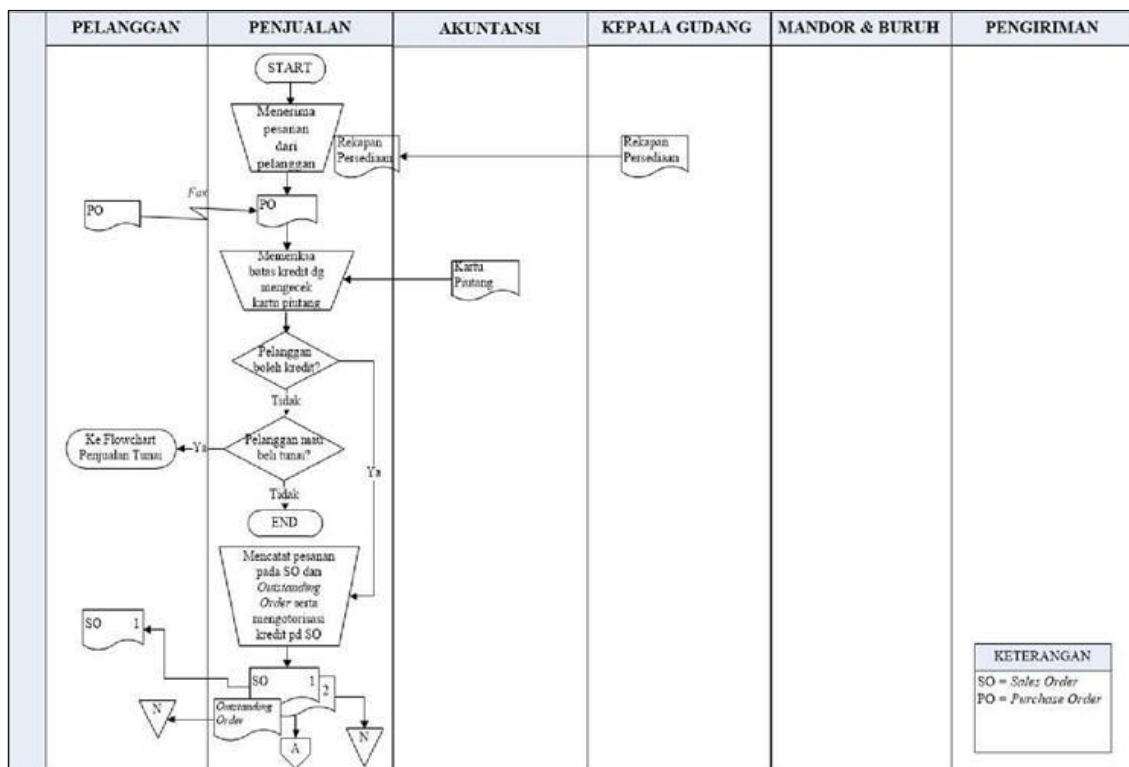
1. Siklus penjualan tunai yaitu suatu proses yang dimulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan, pengiriman barang/pengambilan barang oleh pelanggan, dan pelunasan pembayaran dari pelanggan. Tujuan dari siklus penjualan tunai pada toko sembako ini untuk memberikan pedoman kepada pihak yang berwenang supaya dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan SOP yang telah disusun dan dapat memproses penjualan tunai secara lebih teratur demi meningkatkan pengendalian internal.



Gambar.1 Flowchart Siklus Penjualan Tunai

2. Siklus penjualan kredit yaitu proses suatu proses yang dimulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan, dan pengiriman barang ke pelanggan atau pengambilan barang oleh pelanggan. Tujuan dari siklus penjualan kredit pada Toko Sembako ini untuk memberikan pedoman kepada pihak yang berwenang supaya dapat melaksanakan aktivitas penjualan kredit sesuai dengan SOP yang telah disusun, dapat mengatur piutang dan penagihan piutang tiap pelanggan sesuai dengan kebijakan kredit yang telah ditetapkan oleh pemilik serta dapat meningkatkan pengendalian internal.

Gambar. 2 Flowchart Siklus Penjualan Kredit



### Strategi yang Dilakukan Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Sembako

Dalam bisnis Toko Sembako, daya saing dapat ditentukan oleh adanya keunggulan bersaing yang dimiliki oleh usaha itu sendiri, selain itu daya saing ini juga tergantung pada tingkat relatif sumber daya atau faktor lain yang mempengaruhi keunggulan bersaing yang ada di dalam perusahaan. Keunggulan bersaing itu sendiri dapat dilandasi oleh adanya sistem pengendalian internal yang baik. Di sektor Toko Sembako diterapkan sistem pengendalian internal penjualan untuk mengembangkan strategi yang tepat, yang dapat membuat Toko Sembako menjadi lebih menonjol dan dapat bersaing Toko Sembako lainnya. Berdasarkan hasil penelitian, Toko Sembako Desa Tegalsawah telah menerapkan strategi penjualan untuk meningkatkan daya saingnya sebagai berikut:

1. Produk yang lebih lengkap

Toko Sembako Desa Tegalsawah selalu berusaha untuk memberikan produk yang lengkap



dibanding Toko Sembako lainnya, hal ini dibuktikan dengan banyaknya konsumen yang berkunjung setiap harinya untuk melengkapi kebutuhan sehari-hari.

**2. Memberikan Harga yang lebih murah**

Selain Produk yang lengkap, Toko Sembako Desa Tegalsawah juga mengupayakan memberikan harga yang lebih murah dibanding Toko Sembako lainnya, hal ini semata-mata dilakukan untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen.

**3. Memberikan Diskon dan Bazar kepada konsumen**

Toko Sembako Desa Tegalsawah selalu konsisten dalam memberikan diskon pada barang-barang tertentu disetiap harinya, dan rutin mengadakan bazar pada hari yang telah ditentukan. Hal ini membuat konsumen tetap tertarik untuk berbelanja di Toko Sembako Desa Tegalsawah.

**4. Keramahan Karyawan kepada konsumen**

Karyawan Toko Sembako Desa Tegalsawah dilatih untuk selalu bersikap ramah kepada Konsumen, karena Toko Sembako Desa Tegalsawah tetap memegang prinsip "Pembeli adalah raja", maka dari itu Toko Sembako Desa Tegalsawah memiliki reputasi yang baik dimata konsumennya sehingga dapat tetap bertahan ditengah-tengah banyaknya *minimarket* dan *supermarket* baru yang bermunculan.

Keberhasilan Toko Sembako Desa Tegalsawah dalam eksistensinya sebagai Toko Modern yang menyediakan banyak barang sebagai kebutuhan masyarakat tidak lepas dari manajemen Toko Sembako Desa Tegalsawah. Manajemen Toko Sembako Desa Tegalsawah melakukan suatu pengendalian internal agar semua fungsi manajemen berjalan dengan efektif dan efisien sehingga apa yang dilakukan oleh manajemen Toko Sembako Desa Tegalsawah selalu efektif dalam melakukan perencanaan langsung mengenai sasaran dan efisien dalam melaksanakan perencanaan. Keberhasilan ini adalah buah pikir dari manajemen Toko Sembako Desa Tegalsawah dalam membangun sistem sehingga Toko Sembako Desa Tegalsawah dapat terus bereksistensi dan dapat besaing dengan pesaing-pesaingnya.

**Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Daya Saing pada Toko Sembako**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, sistem pengendalian internal dalam upaya meningkatkan daya saing pada Toko Sembako Di Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur secara umum komponen dari strategi dari pemilik toko sembako sudah berjalan baik. Akan tetapi ada beberapa dari strategi dalam upaya meningkatkan daya saing dari pemilik Toko Sembako Desa Tegalsawah Kecamatan kini ada kelemahannya, diantaranya ialah:

**1. Memberikan harga produk yang lebih murah dari toko sembako lainnya, hal ini akan**

mengakibatkan penetapan harga berdasarkan persaingan kompetitor, suatu nilai yang setara atau lebih rendah daripada pesaing yang dibayarkan pelanggan untuk mendapatkan suatu produk.

2. Jika pemilik toko sembako sering memberikan diskon dan bazar kepada konsumen, akan berdampak buruk bagi pemilik toko sembako tersebut dikarenakan terjadinya memangkas profit dari pemilik toko sembako ini dan ketika margin profit menjadi tipis karena terlalu sering memberikan diskon hal ini akan menurunkan kualitas produk yang sangat berpengaruh lagi ke image brand pemilik toko sembako

Tabel. 2 SOP Alur Kerja Toko Sembako setelah Analisa

No	Alur Kerja	Keterangan
1.	Buka Toko	Membuka toko sesuai dengan jadwal yang ditetapkan yaitu pukul 08.00 WIB tepat, lalu buka <i>rolling door</i> dan pintu toko rapihkan tempat kerja, meja dan kursi.
2.	Terima Barang	Terima tidak sesuai dengan SOP Alur Kerja, karna tidak setiap harinya memeriksa kondisi barang.
3.	Pencatatan Stok Barang	SOP Alur Kerja untuk pencatatan stok barang sudah dilakukan dengan baik.
4.	Layanan <i>Customer</i>	Dari layanan customer di toko sembako ini setiap harinya di lakukan dengan baik dan membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk, membantu proses penjualan dan pembayaran
5.	Kasir Toko	Untuk kasir toko sesuai dengan SOP yang sudah tertera setiap harinya para karyawan melayani dan menyapa customer dengan baik.
6.	Laporan Penjualan	Dari laporan penjualan beberapa tidak rutin membuat laporan penjualan, akan tetapi karyawan toko sembako ini membuat laporan penjualan membuat setiap bulannya
7.	Tutup Toko	Menutup toko sesuai dengan jadwal yang ditetapkan.

Sistem pengendalian Internal yang ada Toko Sembako Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur struktur organisasi fungsional dan Standar Operasional Prosedur Alur Kerja sudah ada pemisahan tanggungjawab hal ini sangat terjadi lengkap karena ada dari unsur unsur sistem pengendalian internal, peneliti mengambil ini sebagai alat untuk menganalisis. Jika produk bisa di terima kepada konsumen dengan baik diperlukan adanya sistem pengendalian

internal dengan baik supaya pada saat pelayanan ketika terima order barang bisa diketahui ada dan jika barang itu sudah di pesan bisa diterima dengan baik oleh pelanggan.

Sistem penjualan tunai dan kredit yang ada di Toko Sembako terlihat dari kelengkapannya unsur unsur dokumen dan yang lain lain sehingga pencegahan terhadap *froud* atau kesalahan didalam melakukan aktivitas oprasional penjualan bisa diminimalisir dengan baik.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melalui penelitian pengendalian internal dalam upaya meningkatkan daya saing pada Toko Sembako pada Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur:

1. Terdapat perencanaan yang dilakukan oleh manajemen Toko Sembako, adanya perencanaan serta penerapan sistem pengendalian internal dengan baik.
2. Sistem siklus penjualan terlihat dari kelengkapan unsur unsur dokumen sehingga pencegahan terhadap *froud* membuat kegiatan toko sembako berjalan dengan baik dengan benar.
3. Strategi yang dilakukan pihak manajemen dalam meningkatkan daya saing pada Toko Sembako Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur sebagai berikut:
  - Produk yang lebih lengkap
  - Memberikan Harga yang lebih murah
  - Konsisten Memberikan Diskon dan Bazar kepada Konsumen
  - Keramahan Karyawan kepada Konsumen

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka penulis dapat memberikan beberapa saran, sebagai berikut:

1. Dikarenakan sistem pengendalian internal yang dilakukann Toko Sembako Desa Tegalsawah Kecamatan Karawang Timur sudah dilaksanakan dengan baik, sehingga menimbulkan daya saing yang baik atau signifikan. Maka faktor-faktor lain yang dapat mendukung sistemnya agar lebih baik dalam meningkatkan daya saing harus di perhatikan oleh Toko Sembako.
2. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk pengembangan sebagai ilmu pengetahuan khususnya untuk mengatasi daya saing oleh suatu perusahaan atau kelompok agar menjadi evaluasi dan memberikan solusi-solusi atas masalah yang sama dengan hasil penelitian ini.
3. Bagi peneliti selanjutnya perlu dilakukan penelitian lebih lanjut pada judul analisis sistem pengendalian internal dalam upaya meningkatkan daya saing. Hal ini dikarenakan masih adanya aspek-aspek lain yang mungkin dapat mempengaruhi dan menyempurnakan hasil

penelitian ini

#### DAFTAR REFERENSI

- Abbas, Q., & Javid. (2019). Internal control system: Analyzing theoretical perspective and practice. *Middle Journal of Scientific Research*, 4(2).
- Agustin, W., & Rofendi, M. R. (2021). Evaluasi action & result control dalam implementasi sistem pengendalian internal di Tulungagung. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 6(1), Juni 2021. [https://doi.org/\[jika ada DOI\]](https://doi.org/[jika ada DOI])
- Arwildayanto. (2020). *Manajemen daya saing perguruan tinggi*. [Penerbit jika ada]. ISBN: 978-623-6659-88-5.
- David, F. R. (2017). *Strategic management concepts and cases* (13th ed.). Florence: Francis Marion University. ISBN: 978-0-13-703499-4.
- Kurniawan, R. (2019). Analisis dampak toko modern terhadap keberadaan usaha mikro, kecil, menengah di Kota Padangsidempuan. *Jurnal...*, 4(1), Mei 2019. ISSN: 2549-0230.
- Mustaqimah, K., Hartoyo, S., & I. F. (2017). Analisis daya saing dan faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor ban Indonesia ke kawasan Amerika Latin. *Ekonomi: Jurnal Pembangunan, Kebijakan*, 6(1), Juli 2017. [https://doi.org/\[jika ada DOI\]](https://doi.org/[jika ada DOI])
- Radianto, W. E. (2018). Sistem pengendalian internal. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 175-340. [https://doi.org/\[jika ada DOI\]](https://doi.org/[jika ada DOI])
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-2). [Penerbit jika ada]. ISBN: 978-602-289-533-6.
- Sujarweni, V. W. (2020). *Akuntansi manajemen*. Pustaka Baru Press.