

BAB II

LANDASAN TEORI

Landasan teori merupakan panduan untuk menemukan solusi pemecahan masalah yang sedang dihadapi. Pada bab ini akan dikemukakan landasan teori yang terkait dengan permasalahan untuk mendukung perancangan sistem. Adapun landasan teori yang digunakan sebagai berikut:

2.1 Sistem

Gondodiyoto (2007) menyatakan bahwa sistem adalah merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari komponen-komponen atau sub sistem yang berorientasi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Berdasarkan batasan pengertian tersebut, sistem mempunyai karakteristik sebagai berikut :

1. Sistem adalah kumpulan elemen-elemen atau sumber daya yang saling berkaitan secara terpadu, terintegrasi dalam suatu hubungan hierarkis.
2. Sistem memiliki sasaran yang akan dicapai. Setiap sistem berusaha mencapai satu atau lebih sasaran yang merupakan arah, yang merupakan kekuatan yang memberikan arah suatu sistem.
3. Konstruksi sistem terdiri dari: Masukan-Proses-Keluaran. Masukan merupakan semua arus berwujud atau tidak berwujud yang masuk ke sistem. Keluaran merupakan semua arus keluar atau akibat yang dihasilkan. Proses terdiri dari metode yang digunakan untuk mengubah masukan menjadi keluaran.

4. Sistem memiliki pengguna. Setiap sistem harus mengarahkan sub sistemnya agar dapat mencapai sasaran. Sasaran sistem sebagai ukuran penentu keberhasilan suatu sistem.
5. Sistem memiliki keterbatasan.
6. Sistem memiliki subsistem yang membentuk suatu jaringan terpadu.
7. Sistem memerlukan pengendalian.

2.2. Informasi

Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti (bermanfaat) bagi penerimanya, menggambarkan suatu kejadian dan kesatuan nyata yang dapat dipahami dan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan, sekarang maupun masa depan (Gondodiyoto, 2007). Sumber dari informasi adalah data. Data merupakan bentuk jamak dari bentuk tunggal datum atau data *item*. Data sebagai *input* perlu diolah oleh suatu sistem pengolahan data agar dapat menjadi *output*, yaitu informasi yang lebih berguna bagi pemakainya. Dari uraian tersebut dapat dikatakan bahwa :

1. Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna, lebih bermanfaat dan lebih berarti bagi penggunanya.
2. Data menggambarkan suatu kejadian-kejadian, data dinyatakan sebagai symbol-simbol, gambar-gambar, kata-kata, angka-angka, atau huruf-huruf yang menunjukkan suatu ide, objek, kondisi atau situasi tertentu.
3. Informasi digunakan untuk pengambilan keputusan. Bagi manajemen suatu organisasi, informasi berguna untuk membantu dalam pengambilan keputusan

yang menentukan keberhasilan atau kesuksesan organisasi pada masa yang akan datang.

2.3. Sistem Informasi

“Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu” (Jogiyanto, 1995).

“Informasi adalah terdiri dari data yang telah diambil kembali dan diolah atau sebaliknya dan digunakan untuk tujuan informatif atau kesimpulan, argumentasi, atau sebagai dasar untuk peramalan atau pengambilan keputusan”. Sistem Informasi adalah kombinasi antara prosedur kerja, informasi, orang dan teknologi informasi yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan dalam sebuah organisasi.

Sistem informasi adalah sekumpulan komponen pembentuk sistem yang mempunyai keterkaitan antara satu komponen dengan komponen lainnya yang bertujuan menghasilkan suatu informasi dalam suatu bidang tertentu. Dalam sistem informasi diperlukannya klasifikasi alur informasi, hal ini disebabkan keanekaragaman kebutuhan akan suatu informasi oleh pengguna informasi (McLeod, 1998).

Terdapat dua kelompok pendekatan dalam mendefinisikan sistem, yaitu yang menekankan pada proseduralnya, dan yang menekankan pada komponen atau elemennya. Pendekatan sistem yang lebih menekankan pada prosedural mendefinisikan sistem sebagai suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu. Sedangkan pendekatan sistem yang

menekankan pada elemen atau komponennya mendefinisikan sistem sebagai kumpulan dari elemen-elemen suatu kegiatan untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

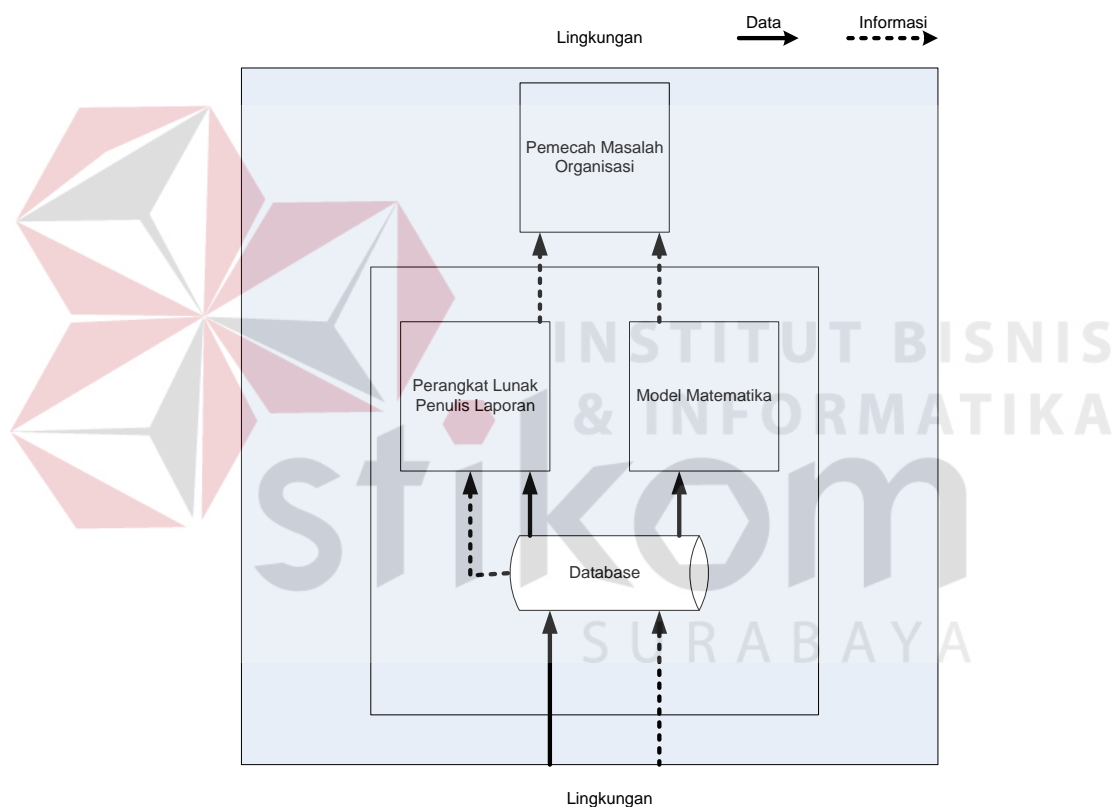
Kedua kelompok definisi ini adalah benar dan tidak bertentangan, yang berbeda adalah pendekatannya. Mempelajari suatu sistem akan lebih mengena bila mengetahui terlebih dahulu apakah sistem itu. Pendekatan sistem yang merupakan kumpulan elemen-elemen atau komponen-komponen atau subsistem-subsistem merupakan definisi yang lebih luas. Definisi ini banyak diterima karena kenyataannya suatu sistem dapat terdiri dari beberapa subsistem atau sistem-sistem bagian.

Informasi menurut Jogiyanto (1999) adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna, dan lebih berarti lagi bagi yang menerimanya. Data merupakan bentuk yang masih mentah yang belum dapat bercerita banyak, sehingga perlu diolah lanjut. Saat ini para pembuat keputusan memahami bahwa informasi tidak hanya sekedar produk sampingan bisnis yang sedang dijalankan, namun juga sebagai bahan pengisi bisnis dan menjadi faktor kritis dalam menentukan kesuksesan atau kegagalan suatu usaha.

Informasi harus dikelola dengan benar agar dapat memaksimalkan manfaat informasi tersebut. Manajer perlu memahami bahwa biasanya diasosiasikan dengan produksi, distribusi, keamanan, penyimpanan, dan pencarian informasi sebanyak-banyaknya. Informasi banyak terdapat disekitar kita, namun apabila tidak dimaksimalkan manfaat informasi tersebut maka peluang bisnis yang menguntungkan dari banyaknya informasi tersebut akan hilang dan terlewatkan.

2.4. Sistem Informasi Manajemen

“Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah kumpulan dari manusia dan sumber-sumber daya modal di dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen di dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian” (Cushing, 1974). Model sistem informasi manajemen dapat dilihat pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1 Model Sistem Informasi Manajemen (Sumber: McLeod hlm.327)

Menurut Kristanto (2003) pada dasarnya tingkatan manajemen dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu :

1. Manajemen tingkat atas (*top level management*) yang terdiri dari *executive manager* yang meliputi direktur utama dan eksekutif lainnya.

2. Manajemen tingkat menengah (*middle level management*) yang terdiri dari kepala cabang dan kepala divisi lainnya.
3. Manajemen tingkat bawah (*lower level management*) yang meliputi mandor dan pengawas.

2.5. Penjualan

Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan”. Jadi konsep penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan (Kotler dan Amstrong, 2011).

Konsep penjualan adalah gagasan bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk perusahaan kecuali jika perusahaan tersebut melakukan cukup banyak penjualan dan promosi dalam skala besar (Jobber, 2006).

Menurut Marwan (1991), penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Menurut Winardi dalam Marwan (2009), penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja di bidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Pada saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan. Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Penjualan dapat dilakukan secara kredit maupun tunai dan pada umumnya kepada beberapa pelanggan. Seperti halnya waktu membeli, ketika menjual perusahaan juga terikat dengan syarat jual beli tertentu (Soemarso, 1992).

Pada waktu menjual, kadang-kadang perusahaan harus menerima pengembalian barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli. Penerimaan barang kembali yang telah dijual disebut penjualan retur (*sales return*), sedangkan pemberian potongan harga disebut pengurangan harga (*sales allowances*) (Soemarso, 1992).

2.6. Sistem Penjualan

“Menurut West Churman sebuah sistem dapat didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai suatu tujuan” (Krismiaji, 2002). Menurut Abdurachman (2001) dalam pengertian penjualan (*sale*) dalam buku Ensiklopedia Ekonomi. Keuangan dan Perdagangan adalah “suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing-masing dikenal sebagai penjual, dan pembeli, yang mewajibkan pihak pertama itu untuk, atas pertimbangan ajan suatu pembayar, akan suatu janji akan pembayaran sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta dan benda”.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

Dalam unsur penjualan meliputi:

1. Formulir, yang berupa dokumen-dokumen antara lain:

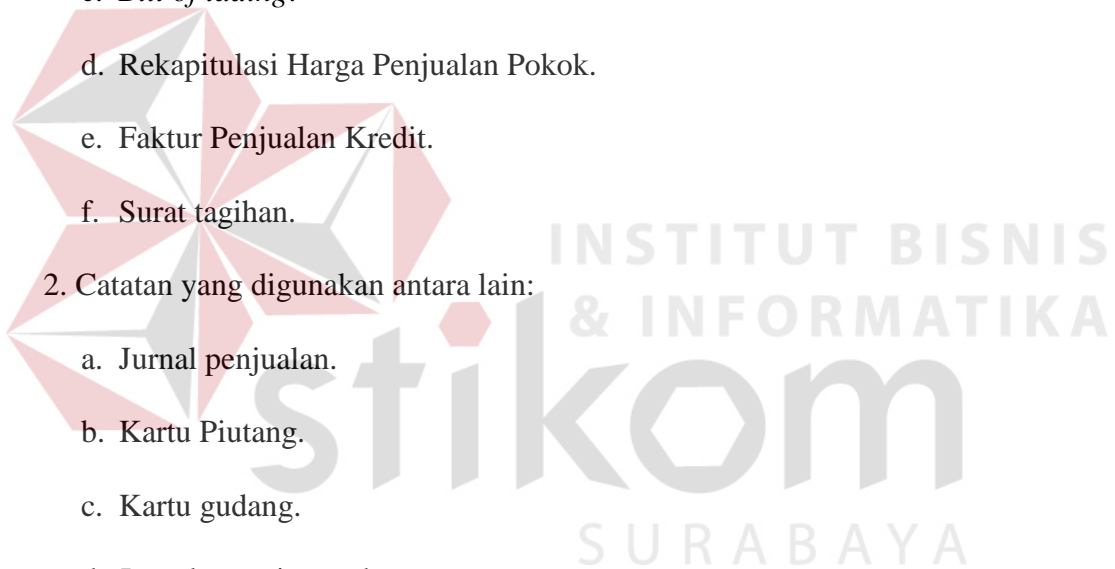
- a. Faktur penjualan tunai.
- b. Pita kas register.
- c. *Bill of lading*.
- d. Rekapitulasi Harga Penjualan Pokok.
- e. Faktur Penjualan Kredit.
- f. Surat tagihan.

2. Catatan yang digunakan antara lain:

- a. Jurnal penjualan.
- b. Kartu Piutang.
- c. Kartu gudang.
- d. Jurnal penerimaan kas.
- e. Jurnal umum.
- f. Kartu persediaan.

3. Laporan informasi yang dihasilkan antara lain:

- a. Data pelanggan/pembeli.
- b. Data barang yang tersedia untuk dijual.
- c. Kas yang diterima dari penjualan.
- d. Jumlah piutang pada setiap pelanggan.



2.7. Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya informasi dari pembeli, pengecekan barang, ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dengan mengadakan pencatatan atas penjualan yang telah dilakukan (Niswonger, 1999).

Sistem informasi penjualan adalah sebuah kolaborasi dari teknologi data yang memfasilitasi kumpulan dan proses berbagai informasi untuk membantu proses penjualan. Tujuan dari sistem informasi penjualan ini untuk peningkatan akuisisi pelanggan, retensi hubungan pelanggan meningkat, peningkatan hubungan pelanggan, integrasi untuk menghubungi manajemen. (Donaldson, 2002a). Sistem informasi penjualan secara luas digunakan dalam perencanaan penjualan antara lain *mailing list*, daftar profil pelanggan, *prospect bank*, *lead generation*, segmentasi, efektivitas kampanye. Data-data tersebut digunakan untuk penjualan strategis seperti: profil penjualan, produk kompetitor, penyimpanan kontak lama, dimana data-data tersebut digunakan organisasi layanan keuangan. (Donaldson, 2002b).

Menurut Strategic (2013) rumus perhitungan perputaran penjualan adalah

$$\text{Sell Thru}(\%) = \text{Sales} / (\text{Sales} + \text{On-Hand}) * 100$$

Sales = jumlah barang yang laku terjual

On-Hand = jumlah barang yang tersedia

2.8. Retur Penjualan

Menurut James Hall (2001) retur penjualan adalah kemungkinan pengembalian barang yang dibeli oleh pelanggan sewaktu-waktu, yang terjadi karena disebabkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Penjual mengirimkan barang dagangan dengan tidak sesuai.
2. Barang dagangan rusak atau cacat.
3. Barang dagangan rusak pada saat pengangkutan.
4. Penjual mengirimkan barang dagangan terlalu lama atau terjadi penundaan pengangkutan dan pembeli menolak pengiriman.

2.9. Koperasi

2.9.1. Pengertian Koperasi

Istilah koperasi dari bahasa asing *co-operation*. (*Co* = bersama, *operation* = usaha), koperasi berarti usaha bersama, misalnya Koperasi Unit Desa (KUD) artinya usaha bersama masyarakat di satu wilayah desa, Koperasi Dalam Negeri artinya usaha bersama pegawai negeri. Koperasi merupakan kumpulan orang bukan kumpulan modal. Koperasi harus betul-betul mengabdikan kepada kepentingan perikemanusiaan semata-mata bukan kepada kebendaan. Kerjasama dalam koperasi didasarkan pada kesamaan derajat, dan kesadaran para anggotanya. Koperasi merupakan wadah demokrasi ekonomi dan sosial. Koperasi adalah milik bersama para anggota, pengurus dan pengelola. Usaha tersebut diatur sesuai dengan keinginan para anggota melalui musyawarah rapat anggota (Tunggal, 2002).

Pengertian koperasi menurut undang-undang Nomor 25 tahun 1992 ialah badan usaha yang beranggotakan orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Pengertian ini disusun tidak hanya berdasar pada konsep koperasi sebagai organisasi ekonomi dan sosial tetapi secara lengkap telah mencerminkan norma-norma dan kaidah-kaidah yang berlaku bagi bangsa Indonesia. Norma dan kaidah tersebut dalam UU tersebut lebih tegas dijabarkan dalam fungsi dan peran koperasi Indonesia sebagai:

1. Alat untuk membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Alat untuk mempertinggi kehidupan manusia dan masyarakat.
3. Alat untuk memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional.
4. Alat untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Adapun pengertian koperasi menurut Kohl dan Abrahamson dalam (Ropke, 2003) adalah sebagai berikut :

“Koperasi adalah badan usaha dengan kepemilikan dan pamaikai jasa merupakan anggota koperasi itu sendiri serta pengawasan terhadap badan usaha tersebut harus dilakukan oleh mereka yang menggunakan jasa/pelayanan badan usaha itu.”

2.9.2. Jenis Koperasi

Menurut Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia(2013), jenis koperasi terdapat dalam pasal 17 Bagian 6 UU No.12 tahun 1967, dilakukan dengan:

1. Lapangan usahanya

- a. Koperasi konsumsi, yang berusaha untuk menyediakan barang-barang yang dibutuhkan anggotanya, baik barang keperluan sehari-hari maupun barang-barang kebutuhan sekunder yang dapat meningkatkan kesejahteraan hidup para anggotanya, dalam arti dapat dijangkau oleh daya belinya.
- b. Koperasi simpan pinjam atau koperasi kredit, yang berusaha untuk mencegah para anggotanya untuk terlibat dalam jeratan kaum lintah darat pada hidupnya, dengan jalan menggiatkan tabungan dan mengatur pemberian pinjaman uang atau barang dengan bunga yang serendah-rendahnya.
- c. Koperasi produksi, yang berusaha untuk menggiatkan para anggotanya dalam menghasilkan dengan produk tertentu yang biasa diproduksi serta sekaligus mengkoordinir pemasarannya, dengan demikian para produsen akan memperoleh kesamaan harga yang wajar atau layak dan mudah memasarkannya.
- d. Koperasi serba usaha, yang berusaha dalam beberapa macam kegiatan ekonomi yang sesuai dengan kepentingan-kepentingan para anggotanya.

2.9.3. Keanggotaan Koperasi

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 5 Ayat 1, keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.

Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 17-19, anggota koperasi adalah pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi. Keanggotaan koperasi dicatat dalam buku daftar anggota. Anggota koperasi ialah setiap warga Negara Indonesia yang mampu melakukan tindakan hukum atau koperasi yang memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam anggaran dasar. Koperasi dapat memiliki anggota luar biasa yang persyaratan, hak, dan kewajiban keanggotaannya ditetapkan dalam anggaran dasar.

2.9.4. Karakteristik Pelaporan Koperasi

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 27, tentang akuntansi koperasi tahun 1996, (Perdana, 2013) menguraikan bahwa karakteristik pelaporan koperasi adalah sebagai berikut:

1. Pengurus bertanggungjawab dan wajib melaporkan kepada rapat anggota segala sesuatu yang menyangkut tata kehidupan koperasi. Aspek keuangan merupakan salah satu dari aspek-aspek yang tercakup dalam tata kehidupan koperasi. Laporan keuangan koperasi merupakan bagian dari laporan pertanggungjawaban pengurus tentang tata kehidupan koperasi.
2. Laporan keuangan koperasi juga merupakan bagian dari sistem pelaporan keuangan koperasi. Laporan keuangan koperasi lebih ditujukan kepada pihak-pihak di luar pengurus koperasi dan tidak dimaksudkan untuk pengendalian usaha.

3. Pemakai utama dari laporan koperasi adalah para anggota koperasi itu sendiri beserta pejabat koperasi. Pemakai lainnya yang mempunyai kepentingan terhadap koperasi diantaranya adalah calon anggota koperasi, bank, kreditur, dan kantor pajak.
4. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan jumlah sumber daya, karya, dan jasa yang akan diberikan kepada koperasi.

Menurut Perdana (2013), laporan keuangan koperasi dapat menyediakan informasi yang berguna bagi pemakai utama dan pemakai lainnya untuk:

1. Mengetahui manfaat yang diperoleh dengan menjadi anggota koperasi,
2. Mengetahui prestasi keuangan koperasi selama suatu periode dengan manfaat keanggotaan koperasi dan sisa hasil usaha sebagai ukuran,
3. Mengetahui sumber daya ekonomis yang dimiliki koperasi, kewajiban dan kekayaan bersih, dengan pemisahan antara yang berkaitan dengan anggota dan bukan anggota,
4. Mengetahui transaksi, kejadian, dan keadaan yang mengubah sumber daya ekonomis, kewajiban, dan kekayaan bersih dalam suatu periode dengan pemisahan antara yang berkaitan dengan anggota dan bukan anggota,
5. Mengetahui informasi penting lainnya yang mungkin mempengaruhi likuiditas dan solvabilitas koperasi.
6. Mengetahui informasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan pelaporan di atas diantaranya sebagai berikut:
 - a. Sumber daya ekonomis yang dimiliki koperasi,
 - b. Kewajiban yang harus dipenuhi oleh koperasi,

- c. Kekayaan bersih yang dimiliki oleh anggota dan koperasi itu sendiri,
- d. Transaksi, kejadian, dan keadaan yang terjadi dalam suatu periode yang mengubah sumber daya ekonomis terdiri dari kewajiban dan kekayaan bersih koperasi,
- e. Sumber dan penggunaan dana serta informasi lain yang mungkin mempengaruhi likuiditas dan solvabilitas koperasi. Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan koperasi sedapat mungkin memisahkan antara aktivitas yang dilakukan dengan anggota dan bukan anggota.

2.9.5. Sisa Hasil Usaha

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perkoperasian pasal 34 mengenai Sisa Hasil Usaha, diatur sebagai berikut:

1. Sisa hasil usaha koperasi adalah pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku setelah dikurangi dengan penyusutan-penyusutan dan biaya-biaya dari tahun buku yang bersangkutan.
2. Sisa hasil usaha berasal dari usaha yang diselenggarakan untuk anggota dan juga bukan untuk anggota.
3. Sisa hasil usaha yang berasal dari hasil usaha yang diselenggarakan untuk anggota dibagi untuk:
 - a. Cadangan koperasi,
 - b. Anggota sebanding dengan jasa yang diberikan,
 - c. Dana pengurus,

- d. Dana pegawai atau karyawan,
 - e. Dana pendidikan koperasi,
 - f. Dana sosial,
 - g. Dana pembangunan kerja daerah.
4. Sisa hasil usaha yang diselenggarakan untuk bukan anggota dibagi untuk:
- a. Cadangan koperasi,
 - b. Dana pengurus,
 - c. Dana pegawai atau karyawan.

Menurut Soermarso (2010) penghitungan sisa hasil usaha dan pembagian sisa hasil usaha yang digunakan dalam penelitian ini adalah

$$\text{Laba kotor} = (\text{TPB} - \text{TRP}) - \text{THPP} \dots\dots\dots(2.1)$$

TPB = Total Penjualan Barang

TRP = Total Retur Penjualan

THPP = Total Harga Pokok Penjualan

$$\text{Total sisa hasil usaha} = \text{Laba kotor} - \text{Biaya operasional} \dots\dots\dots(2.2)$$

$$\text{SHU semua anggota} = 40\% \times \text{Total sisa hasil usaha} \dots\dots\dots(2.3)$$

$$\text{Sisa hasil usaha tiap anggota} = (\text{TTA}/\text{TTK}) \times \text{SHU semua anggota} \dots\dots\dots(2.4)$$

TTA = Total Transaksi Anggota

TTSA = Total Transaksi Koperasi