

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Penelitian Sebelumnya

Pada penelitian sebelumnya yang dijadikan referensi berjudul “Rancang Bangun Sistem Pemesanan Makanan Berbasis J2ME Pujasera Online” yang disusun oleh Nuswanoto (2010). Penelitian ini bertujuan sebagai sarana alternatif untuk melakukan promosi, pemasaran dan pemesanan produk-produk kuliner rumah makan melalui ponsel dengan teknologi J2ME. Penelitian ini menghasilkan aplikasi yang dapat melayani pemesanan makanan, alternatif lain untuk menampilkan menu makanan dan menampilkan catatan pesanan yang pernah dilakukan oleh pelanggan.

Pada penelitian kedua menggunakan aplikasi *software* pujasera yang dirancang oleh Bramana (2014). Pada aplikasi ini menyediakan transaksi yang dilakukan oleh kasir pengelola pujasera sehingga pedagang lebih fokus menyediakan menu order dari pembeli. Dan pedagang tidak perlu menyewa tempat usaha karena telah memberikan *fee* atau komisi ke pengelola dari hasil keuntungan.

Perbedaan penelitian yang akan dibuat dengan penelitian sebelumnya adalah pada penelitian aplikasi pengelolaan pujasera ini akan lebih mencakup tentang pengelolaan pujasera meliputi pencatatan kontrak kerjasama, penentuan pembayaran sewa gerai yang dapat dilakukan dengan dua macam (bagi hasil dan sewa kontrak) dan sistem ini akan membantu kepala pujasera mengetahui gerai mana yang telah melakukan pembayaran kontrak sewa gerai maupun yang belum

melakukan pembayaran. Aplikasi pengelolaan pugasera ini disesuaikan dengan objek penelitian yaitu di Pugasera Enam Belas Surabaya.

## 2.2 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi penjualan antara lain:

1. Narafin (2006), penjualan adalah proses menjual, yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan.
2. *Warren Reeve Fees* yang diterjemahkan oleh Farahmita (2006), penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit”.
3. Kusnadi (2009), penjualan adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual.

Berdasarkan pengertian para ahli diatas, disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit.

Selain itu terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan Secara Tunai

Penjualan yang bersifat "*Cash and Carry*" dimana penjualan setelah terjadi kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, pembeli langsung menyerahkan pembayaran secara tunai dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan *non cash* dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan Secara Tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur *tender* untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka *tender*.

4. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *Letter of Credit* (LC).

5. Penjualan Secara Konsiyasi

Penjualan barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjualan apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.

6. Penjualan Secara Grosir

Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

### 2.3 Pujasera

Menurut Sutedja (2006) pujasera merupakan kepanjangan dari Pusat Jajanan Serba Ada. Pada pujasera terdapat ruangan tempat menjual makanan dan minuman dan terdiri atas gerai-gerai makanan yang menyediakan pilihan beragam makanan dari semua tingkatan yang terkoordinasi. Selain menyediakan makanan dan minuman, pujasera juga sering digunakan sebagai ruangan untuk bersosialisasi dan beristirahat.

Terdapat beberapa konsep dalam mengelola pujasera, yaitu konsep makanan cepat saji dan konsep pesan di meja makan. Konsep "makanan cepat saji" adalah suatu konsep yang mengarahkan para pengunjung untuk langsung memesan makanan atau minuman di gerai-gerai yang siap melayani konsumen. Produk-produk yang ditawarkan adalah produk-produk siap saji (maksimal 10 - 15 menit untuk produksi dan penyajian). Biasanya lebih banyak di pusat perbelanjaan yang ramai dan di area perkantoran yang para pengunjungnya mempunyai waktu terbatas. Konsep "pesan di meja makan" adalah suatu konsep yang memanjakan para pengunjung dengan pelayanan seperti di [restoran](#). Pramusaji (*waiter*) yang disediakan siap melayani pesanan pengunjung dengan cepat dan ramah. Produk-produk yang disajikan juga terkadang membutuhkan waktu yang lama dalam proses produksi hingga penyajian. Biasanya pujasera dengan konsep ini berada di pusat perbelanjaan yang dinamis.

Beberapa hal yang harus dapat diperhatikan dalam pengelolaan pujasera diantaranya (Budiatmoko, 2011):

1. Usahakan tidak ada pedagang yang berjualan jenis makanan yang sama.

2. Untuk menghindari tunggakan, uang sewa dibayarkan pada awal bulan, dan jika menerapkan sistem bagi hasil pengelola dapat menetapkan uang jaminan.
3. Bagi jadwal piket kebersihan antara pedagang secara bergiliran.
4. Jam operasi usaha harus jelas sesuai dengan ketentuan sewa.

#### 2.4 Sewa Bagi Hasil

Sewa bagi hasil adalah sebuah sistem dimana pedagang dan pengelola saling bekerjasama, saling menguntungkan dan sama-sama pula menanggung rugi. Sedangkan akuntansi sewa bagi hasil merupakan produk dan pikiran masyarakat yang mencerminkan nilai-nilai budayanya (Hanif, 2015). Sistem ini adalah sebuah sistem yang sangat cepat sekali bagi pengelola dalam mencari para pedagang atau *tenant* untuk mengisi gerai-gerai yang telah disiapkan.

Sistem sewa bagi hasil sendiri dapat mendorong produktivitas dan sehingga dapat menambah keuntungan, selain itu mendorong masing-masing gerai untuk bekerja memberikan yang terbaik kepada pelanggan. Langkah ini diambil agar keseluruhan operasional dan peraturan menjadi hak *exclusive* pengelola dan pedagang harus mematuhi jika ingin bergabung atau masih ingin bergabung. Di tahap awal pengelola memasarkan pjasera kepada para pedagang dengan keunggulan dari lokasi pjasera yang dikelolanya. Kesepakatan antara pedagang dan pengelola pjasera biasanya memiliki syarat sebagai berikut:

1. Pedagang dikenakan potongan bagi hasil dari omset kotor yang biasanya antara 10% - 30%.
2. Pedagang akan dikenakan deposit dan itu berlaku juga di sistem sewa, yang dimaksudkan adalah selama masa sewa atau kerjasama pedagang tidak begitu

saja memutuskan masa kerjasama atau sewa, karena risikonya uang deposit akan hilang.

3. Perjanjian kerjasama kedua belah pihak menggunakan materai
4. Bilamana ada perbaikan, pengelola memberikan waktu pengerjaan maksimal atau satu minggu sebelum operasional.
5. Pedagang harus membayar listrik dan air yang digunakan sesuai dengan meteran yang akan dipasang di setiap gerai.

## 2.5 Kasir

Menurut Setiawan (2016) kasir adalah pemegang kas (uang); orang yang bertugas menerima dan membayarkan uang.

Tugas dan tanggung jawab kasir antara lain: menerima pembayaran dari pelanggan, mencatat semua transaksi keuangan, mengatur pengeluaran, membuat laporan keuangan harian dan bulanan, mengarsip segala bentuk bukti pembayaran dan pengeluaran dengan rapi dan tertib, serta bekerjasama dengan karyawan lain untuk menyelesaikan tugas-tugas diluar tanggungjawab pokok.

## 2.6 Analisis dan Perancangan Sistem

Penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh kedalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan, kesempatan-kesempatan, hambatan-hambatan yang terjadi dan kebutuhan-kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikan-perbaikannya (Kendall dan Kendall, 2006). Tahap analisis sistem dilakukan setelah tahap perencanaan sistem (*system planning*) dan sebelum tahap perencanaan sistem (*system design*). Tahap analisis merupakan tahap yang kritis

dan sangat penting, karena kesalahan di dalam tahap ini juga akan menyebabkan kesalahan di tahap selanjutnya.

Dalam tahap analisis sistem terdapat langkah-langkah dasar yang harus dilakukan oleh analisis sistem yaitu :

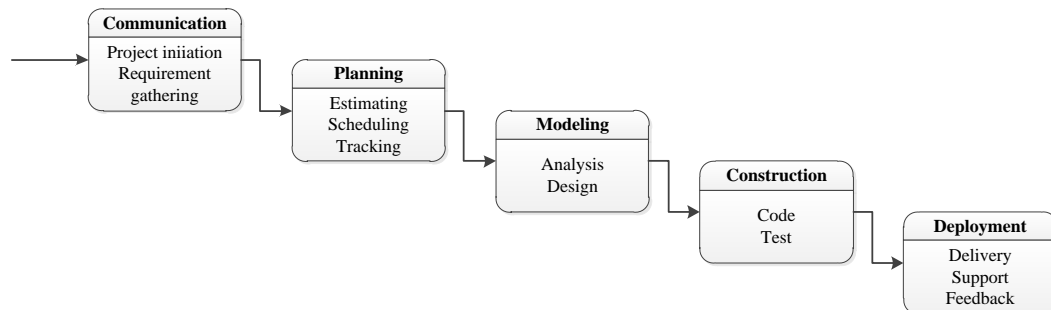
1. *Identify*, yaitu mengidentifikasi masalah.
2. *Understand*, yaitu memahami kerja dari sistem yang ada.
3. *Analyze*, yaitu menganalisa sistem.
4. *Report*, yaitu membuat laporan hasil analisis.

Setelah tahap analisis sistem selesai dilakukan, maka analisis sistem telah mendapatkan gambaran dengan jelas apa yang harus dikerjakan. Selanjutnya analisis sistem memikirkan bagaimana membentuk sistem tersebut. Tahap ini disebut dengan perancangan sistem. Analisis dan Perancangan Sistem dipergunakan untuk menganalisis, merancang dan mengimplementasikan peningkatan-peningkatan fungsi bisnis yang dapat dicapai melalui penggunaan sistem informasi terkomputerisasi.

## 2.7 *System Development Life Cycle*

Menurut Pressman (2015), *System Development Life Cycle* (SDLC) ini biasanya disebut juga dengan model *waterfall*. Menurut Pressman (2015), nama lain dari Model *Waterfall* adalah model air terjun kadang dinamakan siklus hidup klasik (*classic life cycle*), dimana hal ini menyiratkan pendekatan yang sistematis dan berurutan pada pengembangan perangkat lunak. Pengembangan perangkat lunak dimulai dari spesifikasi kebutuhan pengguna dan berlanjut melalui tahapan-tahapan perencanaan (*planning*), pemodelan (*modeling*), konstruksi (*construction*), serta penyerahan sistem perangkat lunak ke para

pelanggan/pengguna (*deployment*), yang diakhiri dengan dukungan berkelanjutan pada perangkat lunak yang dihasilkan.



Gambar 2.1 Model pengembangan *Waterfall* (Pressman, 2015)

Gambar 2.1 menunjukkan tahapan umum dari model proses *waterfall*. Model ini disebut dengan *waterfall* karena tahap demi tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan. Akan tetapi, Pressman (2015) memecah model ini meskipun secara garis besar sama dengan tahapan-tahapan model *waterfall* pada umumnya.

Model ini merupakan model yang paling banyak dipakai dalam *software engineering*. Model ini melakukan pendekatan secara sistematis dan urut mulai dari level kebutuhan sistem lalu menuju ke tahap *Communication*, *Planning*, *Modeling*, *Construction*, dan *Deployment*.

Berikut ini adalah penjelasan dari tahap-tahap yang dilakukan di dalam Model *Waterfall* menurut Pressman (2015):

#### 1. *Communication*

Langkah pertama diawali dengan komunikasi kepada konsumen/pengguna.

Langkah awal ini merupakan langkah penting karena menyangkut pengumpulan informasi tentang kebutuhan konsumen/pengguna.



## 2. *Planning*

Setelah proses *communication*, kemudian menetapkan rencana untuk pengerjaan *software* yang meliputi tugas-tugas teknis yang akan dilakukan, risiko yang mungkin terjadi, sumber yang dibutuhkan, hasil yang akan dibuat, dan jadwal pengerjaan.

## 3. *Modeling*

Pada proses *modeling* ini menerjemahkan syarat kebutuhan ke sebuah perancangan perangkat lunak yang dapat diperkirakan sebelum dibuat *code generation*. Proses ini berfokus pada rancangan struktur data, arsitektur *software*, representasi *interface*, dan detail (algoritma) prosedural.

## 4. *Construction*

*Construction* merupakan proses membuat kode (*code generation*). *Coding* atau pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. *Programmer* akan menerjemahkan transaksi yang diminta oleh *user*. Tahapan inilah yang merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu *software*, artinya penggunaan komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan *testing* terhadap sistem yang telah dibuat. Tujuan *testing* adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap sistem tersebut untuk kemudian bisa diperbaiki.

## 5. *Deployment*

Tahapan ini bisa dikatakan final dalam pembuatan sebuah *software* atau sistem. Setelah melakukan analisis, desain dan pengkodean maka sistem yang sudah jadi akan digunakan *user*. Kemudian *software* yang telah dibuat harus dilakukan pemeliharaan secara berkala.

## 2.8 Aplikasi

Berikut ini adalah pengertian dari aplikasi, antara lain, aplikasi umum adalah program yang melakukan tugas atau pemrosesan secara umum bagi para pengguna akhir, misal pengolah kata, *spreadsheet*, DBMS, dan lain sebagainya. Sedangkan program aplikasi khusus adalah program yang secara khusus digunakan untuk mendukung aplikasi khusus untuk para pemakai seperti aplikasi untuk bisnis dan lain sebagainya sesuai dengan bidangnya (Mulyanto, 2009)

Menurut Indrajani (2011) aplikasi adalah suatu program yang menentukan aktivitas pemrosesan informasi yang dibutuhkan untuk penyelesaian tugas-tugas khusus pemakai komputer. Sedangkan menurut Hendrayudi (2008) aplikasi adalah program komputer yang dipakai untuk pekerjaan tertentu. Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa aplikasi adalah suatu program yang dibangun dan dihasilkan melalui komputer untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu.

