

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:202), penjualan merupakan aktivitas yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa untuk mengharapkan memperoleh laba dari dari transaksi-transaksi penjualan tersebut dengan kata lain penjualan adalah pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli.

Menurut Suwardjono (2014:381), penjualan adalah transaksi pertukaran barang atau jasa hasil produksi perusahaan dengan kas atau klaim atas kas. Secara teknis, transaksi penjualan adalah transaksi pertukaran aset. Penjualan dikatakan telah terjadi secara teknis bila produk dan resiko yang melekat telah ditransfer ke pembeli dan sebagai penghargaan penjual mendapatkan kas atau klaim. Kegiatan penjualan merupakan hal yang paling menentukan dan mempunyai arti keuangan yang paling berharga dibandingkan dengan kegiatan-kegiatan lain dalam operasi perusahaan. Kegiatan penjualan menjadi puncak kegiatan dan merupakan tujuan akhir yang mengarahkan setiap upaya yang dilakukan perusahaan. Di samping itu transaksi penjualan mengakibatkan masuknya aset baru berupa kas atau piutang ke dalam perusahaan untuk :

1. Menutup kos atau potensi jasa yang terserap untuk melaksanakan kegiatan produksi
2. Menyediakan dana sebagai imbalan untuk pembayaran pajak, bunga, dan deviden.

Menurut Swastha (2004:403) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan penjual dan pembeli untuk bertukar barang atau jasa yang memerlukan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

2.2 Tujuan Penjualan

Cara perusahaan dalam menjual produknya sangat menentukan keberhasilan untuk memperoleh keuntungan, jika perusahaan tidak mampu menjual produknya maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Swastha (2004:404) tujuan umum penjualan adalah :

- 1 Mencapai target penjualan
- 2 Mendapatkan laba tertentu
- 3 Menunjang pertumbuhan ekonomi perusahaan

2.3 Siklus Penjualan

Siklus penjualan merupakan urutan terjadinya transaksi penjualan yang dimulai dari kegiatan pemesanan pelanggan sampai dengan melakukan pelaporan manajerial kepada pimpinan perusahaan. Siklus penjualan menurut Rama (2006:18) mencakup kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

1. Menerima permintaan atau pesanan informasi dari pelanggan
2. Melakukan pencatatan pemesanan pelanggan
3. Memeriksa persediaan barang yang ada

4. Melakukan pengiriman atas barang yang tersedia
5. Melakukan penagihan atas barang yang sudah terkirim
6. Mengumpulkan pembayaran pelanggan
7. Menyetorkan uang ke bank
8. Membuat pelaporan manajerial

2.4 Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit menurut Soemarso (2009:160), Penjualan Kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva. Sedangkan menurut Kieso (2009:386), Penjualan Kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar jasa yang dijual, biasanya dapat ditagih 30-60 hari dan merupakan “piutang terbuka” yang berasal dari pelunasan utang jangka pendek.

Dari beberapa definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu kegiatan atau transaksi antara penjual dengan pembeli yang pembayaran atau pelunasan dilakukan beberapa hari setelah barang diterima pembeli sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2.5 Piutang

Menurut Herry (2009:266) piutang adalah hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu.

Menurut Mulya (2009:198) pengertian piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan.

Menurut Sugiri (2009:43) Piutang usaha timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak perusahaan melakukan klaim atau penagihan berupa uang atau dalam bentuk lain kepada pembeli atas transaksi penjualan secara kredit.

2.6 Pendapatan

Menurut Suwardjono (2014:393), pendapatan terbentuk dengan terjadinya seluruh kegiatan perusahaan. Pendapatan terealisasi dengan adanya perubahan bentuk produk menjadi kas atau aset lain melalui transaksi pertukaran. Saat penjualan merupakan saat yang paling utama dan menjadi standart dalam pengakuan pendapatan karena pada saat itu pendapatan telah terbentuk dan terealisasi. Berikut transaksi pemicu pada bukti pegakuan pendapatan :

1. Penerimaan order pembelian
2. Penerimaan uang muka
3. Pengiriman barang
4. Penyiapan/ pengiriman faktur penjualan
5. Penerimaan nota terima barang dari pembeli yang didukung faktur dan order pembelian

6. Pengiriman surat tagihan
7. Penerimaan kas atau alat pembayaran lain yang didukung nota pembayaran atau bukti transfer
8. Penyesuaian akhir periode

Menurut Jusup (2011:363), Profitabilitas dapat ditentukan berdasarkan penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan laba kotor. Pendapatan penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan disebut pendapatan kotor.

$$\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan} = \text{Pendapatan Kotor}$$

2.7 Piutang Tak Tertagih

Menurut James (2009:438), transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, memungkinkan pelanggan tidak membayar utang mereka, dengan demikian sebagian piutang menjadi tak tertagih.

Tidak ada aturan umum untuk menentukan kapan sebuah piutang dianggap tidak tertagih. Saat piutang sudah jatuh tempo, pertama-tama perusahaan harus menghubungi si pelanggan dan mencoba menagihnya. Jika setelah dihubungi beberapa kali si pelanggan tetap tidak membayar, maka perusahaan dapat menyewa jasa *agensi* penagihan (*debt collector*). Setelah *agensi* penagihan melakukan upaya penagihan dan si pelanggan tetap tidak membayar, seluruh saldo piutang yang tersisa dianggap tidak tertagih. Salah satu indikasi terpenting dari piutang yang tidak tertagih sebagian atau seluruhnya adalah ketika debitor *pailit*. Indikasi lainnya termasuk penutupan usaha pelanggan dan kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

2.8 Program Aplikasi

Menurut penjelasan dari Jogiyanto (2005:112), Program merupakan ekspresi, pernyataan kombinasi yang disusun dan dirangkai menjadi satu kesatuan prosedur yang berupa urutan langkah untuk menyelesaikan masalah yang diimplementasikan dengan menggunakan bahasa pemrograman, sehingga dapat dieksekusi oleh komputer. Sedangkan Aplikasi adalah suatu penerapan, menyimpan sesuatu hal, data, permasalahan pekerjaan kedalam suatu sarana atau media yang digunakan untuk menerapkan atau mengimplementasikan hal atau permasalahan tersebut sehingga berubah menjadi suatu bentuk yang baru tanpa menghilangkan nilai - nilai dasar dari hal, data, permasalahan atau pekerjaan.

2.9 *System Development Life Cycle*

Menurut Tegarden (2013:2), *System Development Life Cycle* adalah proses memahami bagaimana sebuah sistem informasi dapat mendukung kebutuhan bisnis dengan merancang suatu sistem, membangunnya dan memberikannya kepada pengguna. Sedangkan menurut Kendall (2002:11), Siklus Hidup Pengembangan Sistem adalah pendekatan melalui beberapa tahap untuk menganalisis dan merancang sistem yang dimana sistem tersebut telah dikembangkan dengan sangat baik melalui penggunaan siklus kegiatan penganalisis dan pemakai secara spesifik.

2.10 Model *Waterfall*

Model *Waterfall* atau disebut juga *Linear Sequential Model* merupakan model yang paling banyak digunakan dalam *Software Engineering*. Model ini

melakukan pendekatan secara sistematis dan sekuensial yang dimulai dari tahap *software requirement analysis*, *design*, *coding*, *testing*, dan *maintenance*. Disebut *Waterfall* karena setiap tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan (Pressman, 2002:37). Berikut ini adalah penjelasan dari tahap – tahap yang dilakukan didalam model *Waterfall* menurut Pressman :

1. *Software Requirements Analysis*

Proses pengumpulan kebutuhan diintensifkan dan difokuskan, khusus nya pada *software*. Untuk memahami sifat program yang dibangun, *Software Engineer* harus memahami *information domain*, *behavior*, *performance* dan *interface* yang diperlukan. Kebutuhan untuk sistem dan *software* didokumentasikan dan diperlihatkan kepada pelanggan.

2. *Design*

Software design sebenarnya adalah proses multi langkah yang berfokus pada empat atribut sebuah program yang berbeda: *data structure*, *software architecture*, *interface representations* and *procedural (algorithmic) detail*. Proses desain menerjemahkan syarat/kebutuhan ke dalam sebuah representasi *software* yang dapat diperkirakan demi kualitas sebelum *coding* dimulai. Sebagaimana persyaratan, desain didokumentasikan dan menjadi bagian dari konfigurasi *software*.

3. *Coding*

Design harus diterjemahkan kedalam bentuk form yang bisa dibaca oleh mesin. Tahap *coding* melakukan tugas ini. Jika desain dilakukan dengan cara yang lengkap, maka *coding* dapat diselesaikan secara mekanis.

4. *Testing*

Setelah *coding* dilakukan, *testing* program dimulai. Proses *testing* berfokus pada logika internal *software*, memastikan bahwa semua pernyataan sudah diuji, dan pada eksternal fungsional; yaitu mengarahkan *testing* untuk menemukan kesalahan – kesalahan dan memastikan bahwa input yang dibatasi akan memberikan hasil aktual yang sesuai dengan hasil yang dibutuhkan.

5. *Maintenance*

Software akan mengalami perubahan setelah disampaikan kepada pelanggan. Perubahan akan terjadi karena kesalahan – kesalahan ditentukan, karena *software* harus disesuaikan untuk mengakomodasi perubahan – perubahan di dalam lingkungan eksternalnya, atau karena pelanggan membutuhkan perkembangan fungsional atau unjuk kerja. *Software maintenance* mengaplikasikan lagi setiap fase program sebelumnya dan tidak membuat yang baru lagi.

2.11 *Testing*

Menurut Romeo (2003:3) *Testing software* adalah proses mengoperasikan *software* dalam suatu kondisi yang dikendalikan untuk verifikasi, mendeteksi *error* dan validasi. Verifikasi adalah pengecekan atau pengetesan entitas-entitas, termasuk *software*, untuk pemenuhan dan konsistensi dengan melakukan evaluasi hasil terhadap kebutuhan yang telah ditetapkan. Validasi adalah melihat kebenaran sistem apakah proses yang telah dituliskan sudah sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh pengguna. Deteksi *error* adalah *testing* yang

berorientasi untuk membuat kesalahan secara intensif, untuk menentukan apakah suatu hal tersebut terjadi bilamana tidak seharusnya terjadi atau suatu hal tersebut tidak terjadi. *Test case* merupakan suatu tes yang dilakukan berdasarkan pada suatu inisialisasi, masukan, kondisi ataupun hasil yang telah ditentukan sebelumnya.

2.12 *Blackbox Testing*

Black box testing dilakukan tanpa adanya suatu pengetahuan tentang detail struktur internal dari sistem atau komponen yang dites, juga disebut sebagai *functional testing*. *Black box testing* berfokus pada kebutuhan fungsional pada *software*, berdasarkan pada spesifikasi kebutuhan dari *software*.

Dengan adanya *black box testing*, perancang *software* dapat menggunakan kebutuhan fungsional pada suatu program. *Black box testing* dilakukan untuk melakukan pengecekan apakah sebuah *software* telah bebas dari *error* dan fungsi-fungsi yang diperlukan telah berjalan sesuai dengan yang diharapkan. (Romeo, 2003:52).