

BAB II

LANDASAN TEORI

Landasan teori merupakan suatu dasar mengenai pendapat penelitian atau penemuan yang dilakukan oleh data dan argumentasi. Landasan teori digunakan untuk menjelaskan teori-teori yang terkait dengan permasalahan untuk mendukung perancangan sistem.

2.1 Penjualan

Menurut Mulyadi (2001:202), penjualan adalah suatu transaksi dari pelanggan ke perusahaan, yang melibatkan sumber daya dalam suatu perusahaan, prosedur, data serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan itu sendiri sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Menurut sumarni dan Soeprihanto (1995:232), didalam konsep penjualan terkandung dasar pemikiran sebagai berikut:

1. Tugas utama perusahaan adalah mencapai volume penjualan setinggi-tingginya.
2. Para konsumen harus didorong untuk membeli dengan berbagai cara peningkatan penjualan.
3. Para pembeli kemungkinan akan melakukan pembelian lagi dan walaupun tidak, masih ada konsumen yang lain.

Siklus penjualan pada perusahaan menurut Rama dan Jones (2006:18), mencakup kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Merespon permintaan informasi dari pelanggan.
2. Mengembangkan kesepakatan dengan pelanggan untuk menyediakan barang atau jasa di masa yang akan datang (pencatatan pemesanan).
3. Memeriksa ketersediaan persediaan ketika ketersediaan persediaan telah dipastikan, sistem kemudian akan membuat kartu pengembalian barang yang berisi daftar jenis barang dan jumlah setiap jenis barang yang dipesan oleh pelanggan.
4. Menyediakan layanan atau mengirim barang kepada pelanggan.
5. Menagih pelanggan.
6. Mengumpulkan pembayaran pelanggan.
7. Menyetor uang ke bank.
8. Menyiapkan laporan.

2.1.1 Penjualan Tunai

Menurut mulyadi (2001:455), transaksi penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan cara konsumen melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

2.1.2 Sistem Informasi Penjualan

Menurut Sudayat (2009), sistem informasi penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan

pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berku.

2.2 Travel Agent

Menurut Monaghan (2006:12), *Travel Agent* adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara dalam menjual atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.

Produk utama dari *Travel Agent* adalah *ticketing*, *voucher* hotel, paket wisata, *voucher-voucher* pertunjukan, dan transportasi wisata. *Travel Agent* sangat bergantung pada kekuatan jaringan, baik jaringan pemasaran ataupun sistem jaringan bertransaksi, karena bisnis ini adalah bisnis berbasis data. Pelanggan akan mendapatkan kemudahan pelayanan. Pelanggan bisa mendapatkan langsung *print-out* dari kode *booking* penerbangan yang telah dipesan. Selain itu pelanggan dapat memesan tiket via SMS atau via telepon sehingga akan mendapatkan kode booking pesawat juga via SMS atau via telepon.

2.2.1 Pembayaran

Menurut (Rijan & Koesoemawati, 2009), Pembayaran mengandung beberapa arti, yakni dalam arti sempit pembayaran adalah pelunasan utang oleh debitur kepada kreditur bisa dilakukan dalam bentuk uang atau barang. Dalam pengertian secara yuridis pembayaran tersebut bisa saja dalam bentuk jasa, misalnya jasa tukang cukur, jasa guru musik, dan lain-lain. Selanjutnya, pihak-pihak yang berwenang dan berhak untuk melakukan pembayaran adalah debitur

(pihak yang berutang) yang berkepentingan langsung, penjamin serta pihak ketiga yang bertindak atas nama debitur.

Sementara pihak-pihak yang berhak menerima pembayaran adalah kreditur (pihak yang berpiutang), pihak yang menerima kuasa dari kreditur, pihak-pihak yang ditunjuk oleh hakim serta pihak-pihak sebagaimana yang diatur dalam pasal 1385 KUH Perdata. Pembayaran yang sudah dilaksanakan biasanya disertai bukti atau tanda bukti pembayaran, dalam praktik sehari-hari disebut kuitansi bila pembayaran tersebut secara tunai dan bentuk-bentuk bukti pembayaran yang baku dari bank kalau pembayaran tersebut melalui bank. Tujuan dari semua bentuk atau macam bukti pembayaran tersebut adalah sebagai alat bukti di kemudian hari, apabila ada penyangkalan dari pihak kreditur tentang adanya pembayaran tersebut.

2.3 Laporan Keuangan

Menurut (Sugiono & Untung, 2008), Laporan Keuangan adalah informasi yang merangkum seluruh kegiatan (aktivitas) perusahaan. Salah satu tugas penting bagi manajemen perusahaan adalah melakukan penyusunan laporan keuangan setiap tahun. Laporan keuangan pada perusahaan merupakan hasil akhir dari kegiatan akuntansi (siklus akuntansi) yang mencerminkan kondisi keuangan dan hasil operasi perusahaan sangat berguna bagi berbagai pihak, baik pihak yang ada didalam (*internal*) perusahaan maupun pihak yang berada di luar (*eksternal*) perusahaan. Oleh karena itu laporan keuangan dapat dipakai sebagai alat untuk berkomunikasi dengan pihak-pihak yang

berkepentingan dengan data keuangan perusahaan, dan karena inilah maka sering disebut juga *language of business*.

2.3.1 Pendapatan

Menurut Al Haryono Jusuf (2012:407), pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran.

Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui saham untuk menarik investor.

2.3.2 Laporan Laba-rugi

Menurut Al Haryono Jusuf (2011:29), Tujuan utama perusahaan adalah mendapat laba. Laporan laba-rugi disusun dengan maksud untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu. Dengan kata lain laporan rugi-laba menggambarkan keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya. Hasil operasi perusahaan diukur dengan membandingkan antar penghasilan perusahaan dengan beban yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan tersebut. Apabila penghasilan lebih besar daripada beban, perusahaan dinyatakan memperoleh labah, dan bila terjadi

sebaliknya (penghasilan lebih kecil daripada beban) maka perusahaan menderita rugi. Berikut ini contoh laporan laba rugi perusahaan Angkutan Maju Mundur untuk tahun 2010.

Tabel 2.1 contoh laporan laba rugi Menurut Al Haryono Jusuf (2011:29)

Perusahaan Angkutan “Maju Mundur”		
Laporan Laba-rugi		
Untuk Tahun yang Berakhir Tanggal 31 Desember 2010		
Pendapatan jasa angkutan		Rp. 7.500.000,00
Beban-beban operasi:		
Gaji pegawai	Rp. 2.125.000,00	
Bensin dan oli	800.000,00	
Reparasi dan pemeliharaan	800.000,00	
Listrik dan air	450.000,00	
Asuransi	275.000,00	
Jumlah beban operasi		4.450.000,00
Laba bersih		Rp. 3.050.000,00

Laporan laba-rugi diberi judul, yang terdiri atas nama perusahaan, nama laporan (dalam hal ini “laporan rugi-laba”), dan periode laporan. Isi laporan rugi laba terdiri atas tiga komponen pokok yakni : penghasilan, beban, dan laba rugi.

Penghasilan adalah aliran penerimaan kas atau aset lain yang diterima dari konsumen sebagai hasil penjualan barang atau pemberian jasa. Penghasilan (income) meliputi pendapatan (revenues) dan keuntungan (gains). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktifitas perusahaan yang biasa (misalnya: penjualan barang dagang atau pendapatan jasa). Keuntungan mencerminkan pos lainya yang memenuhi defenisi penghasilan namun bukan pendapatan (misalnya keuntungan dari penjualan aktiva tetap).

Beban adalah beban perolehan aset yang dikonsumsi atau jasa yang digunakan dalam proses memperoleh pendapatan. Beban meliputi beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa (expenses) dan kerugian (losses). Laba (rugi) adalah selis lebih (atau kurang) antara pendapatan dengan beban.

2.3.2 Jenis-jenis Piutang

Menurut Al Haryono Jusuf (2012:70), Piutang timbul apabila perusahaan melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pihak lain. Piutang merupakan tagihan si penjual kepada si pembeli sebesar nilai transaksi penjualan. Piutang juga bisa timbul apabila perusahaan memberi pinjaman sejumlah uang kepada pihak lain. Dengan demikian, piutang pada

haakekatnya merupakan hak untuk menerima sejumlah uang di waktu yang akan datang yang timbul dari transaksi pada saat ini. Piutang merupakan milik perusahaan dan dengan demikian merupakan aset perusahaan. Setiap transaksi piutang selalu melibatkan 2 pihak, yaitu :

- a. kreditur, yaitu pihak yang mendapat piutang atau tagihan (sebuah aset)
- b. Debitur, yaitu pihak yang berkewajiban membayar utang (sebuah kewajiban)

Piutang bisa dikelompokkan menjadi 3 golongan yaitu piutang usaha, piutang wesel dan piutang lain lain.

- a. Piutang usaha.

Piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan biasanya mengharapkan akan dapat menerima kas dari transaksi tersebut dalam waktu 30-60 hari. Piutang usaha biasanya merupakan jenis tagihan yang paling signifikan dalam perusahaan.

- b. Piutang Wesel

Piutang Wesel adalah tagihan perusahaan yang didukung dengan instrument formal sebagai bukti tagihan yang disebut surat Wesel. Piutang Wesel biasanya memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih panjang dari pada piutang usaha, yaitu sekitar 60-90 hari atau bahkan lebih panjang, dengan kewajiban bagi si debitur untuk membayar bunga. Piutang Wesel dan piutang usaha yang timbul dari transaksi penjualan secara kredit disebut piutang usaha.

- c. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain mencakup semua tagihan yang bukan piutang usaha. Termasuk dalam jenis piutang ini adalah piutang yang timbul dari pemberian

pinjaman kepada pihak lain, pinjaman kepada para karyawan, uang muka gaji kepada karyawan, dan uang muka pajak (pajak yang ditangguhkan).

Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Resiko lain bisa terjadi dalam proses penerimaan piutang dari debitur, lebih-lebih perusahaan menerima pelunasan dalam bentuk kiriman cek melalui pos atau dengan poswesel. Pada prinsipnya penjualan kredit, terutama yang berjumlah besar, hanya dapat dilakukan pada pihak yang bonafit. Oleh karena itu pengendalian interen atas piutang sangatlah penting. Seperti telah dijelaskan pada bab yang lalu, salah satu elemen yang kritis pada pengendalian interen adalah pemisahan tugas antara tugas penanganan kas dan tugas akuntansi.

Perusahaan besar yang banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit pada umumnya memiliki bagian khusus yang disebut bagian kredit. Bagian ini bertugas untuk melakukan evaluasi calon pembeli yang melakukan pembelian secara kredit. Evaluasi tersebut meliputi pendapatan calon pembeli, riwayat kredit pada masa lalu (kalau ada), dan faktor-faktor lainnya, untuk menentukan apakah permohonan kredit dapat dikabulkan atau tidak. Apabila penjualan kredit dapat disetujui maka tugas bagian kredit selanjutnya adalah memonitor catatan pembayaran dari debitur yang bersangkutan. Hasil monitoring ini akan digunakan untuk persetujuan kredit dimasa yang akan datang terhadap debitur yang bersangkutan, termasuk penentuan batas kredit yang dapat diberikan. Dalam hubungannya dengan

bagian akutansi, bagian kredit juga dapat membantu menaksir kerugian yang mungkin timbul dari debitur-debitur tertentu.

2.4 Sistem

Sistem adalah unsur-unsur yang saling berkaitan hingga membentuk suatu tujuan. Menurut Romney & Steinbart (2006:473) pendefenisian sistem dibagi menjadi tiga, yaitu (1) Entitas yang terdiri dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan, (2) perlengkapan dan program yang terdiri dari instalasi komputer lengkap, (3) program dan prosedur terkait yang menjalankan suatu tugas dalm sebuah komputer.

Sedangkan menurut Hall (2001:5), sistem adalah sekelompok komponen yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan bersama, karakteristik sistem terdiri dari komponen sistem, lingkup luar sistem, penghubung sistem, masukan sistem, keluaran sistem, pengelolaan sistem, dan sasaran sistem.

2.4.1 Definisi Sistem Informasi

Menurut Hartono (2001:11), Sistem informasi merupakan suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan untuk proses pengambilan keputusan. Jadi, pengertian Sistem informasi adalah suatu sistem terintegrasi yang mampu menyediakan informasi yang bermanfaat bagi penggunanya.

Selain itu, Sistem informasi adalah suatu sistem terintegrasi yang mampu menyediakan informasi yang bermanfaat bagi penggunanya. Sebuah sistem terintegrasi atau sistem manusia-mesin, untuk menyediakan informasi untuk mendukung operasi manajemen dalam suatu organisasi.

2.4.2 Definisi Sistem Informasi Manajemen

Menurut O'Brien (2007:706), Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah suatu sistem terpadu yang menyediakan informasi untuk mendukung kegiatan operasional, manajemen dan fungsi pengambilan keputusan dari suatu organisasi. SIM merupakan kombinasi yang teratur antara *people*, *hardware*, *software*, *communication network* dan *data resources* (kelima unsur ini disebut komponen sistem informasi) yang mengumpulkan, merubah dan menyebarkan informasi dalam organisasi.

Jadi, Sistem Informasi Manajemen merupakan sistem informasi yang menghasilkan hasil keluaran (*output*) dengan menggunakan masukan (*input*) dan berbagai proses yang diperlukan untuk memenuhi tujuan tertentu dalam suatu kegiatan manajemen. Sistem informasi manajemen digambarkan sebagai sebuah bangunan piramida dimana lapisan dasarnya terdiri dari informasi, penjelasan transaksi, penjelasan status, dan sebagainya.

2.4.3 Siklus Hidup Pengembangan Sistem.

Menurut Jogiyanto (1989:41), Siklus hidup pengembangan sistem adalah suatu bentuk dalam tahapan-tahapan proses pengembangan sistem yang terdiri dari perencanaan sistem (*system planing*), analisis sistem (*sistem analisis*),

desain sistem (sistem desing), seleksi sistem (sistem selection), implementasi sistem (sistem implementation), dan perawatan sistem (system maintance).

Menurut Tegar dan Ae al (2013:2), Siklus hidup pengembangan sistem adalah suatu proses bagaimana sebuah sistem informasi dapat mendukung kebutuhan bisnis dengan cara mendesain dan membengun suatu sistem, serta menyampaikan hasis sistem kepada pengguna. Fase utam dalam siklus hidup pengembangn sistem adalah perencanaan (planing), analisis (analysis), desain (desing), dan implementasi (implementation).

a. Perencanaan (*Planning*)

Fase perencanaan merupakan fase untuk mengetahui mengapa sebuah sistem informasi harus dibangun dan menentukan bagaimana tim proyek akan membangun sistem tersebut.

b. Analisis (*Analysis*)

Fase analisis menjawab pertanyaan mengenai siapa yang akan menggunakan sistem, apa yang sistem akan lakukan, dan dimana serta kapan sistem akan digunakan.

c. Desain (*Design*)

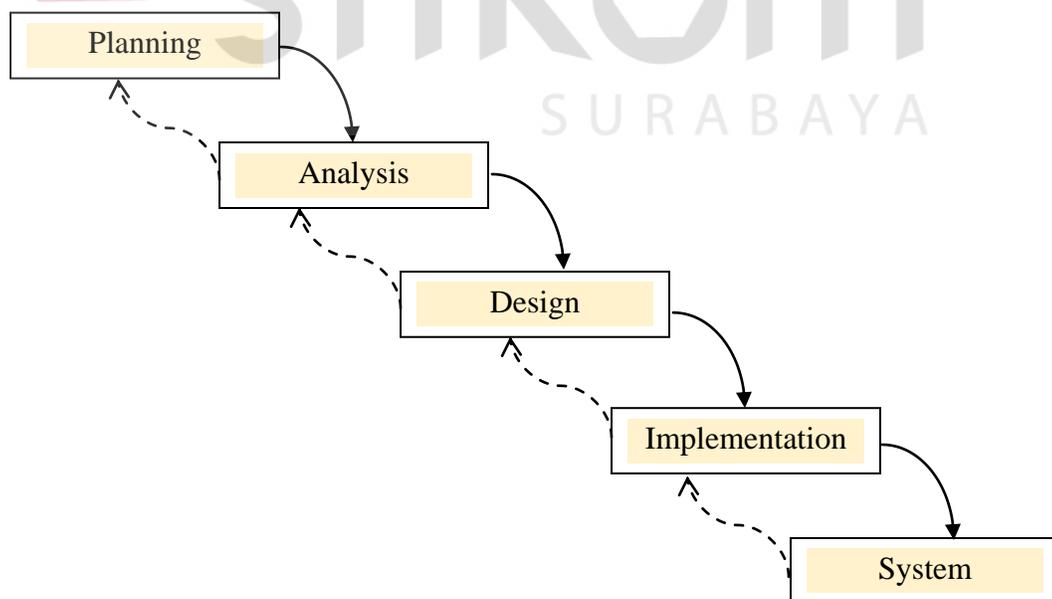
Fase desain menentukan bagaimana sistem akan beroperasi, meliputi perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), infrastruktur jaringan, antar-muka pengguna (*user interface*), laporan, program, *database*, dan data/berkas yang akan dibutuhkan.

d. Implementasi (*Implementation*)

Fase implementasi merupakan fase membangun sistem, melakukan instalasi sistem, dan menyusun perencanaan pendukung sistem yang dilakukan oleh tim analis.

2.4.4 Metodologi Pengembangan Sistem

Metodologi pengembangan sistem disebut juga dengan metodologi desain terstruktur. Metodologi ini menjelaskan tentang pendekatan langkah demi langkah secara logika dari satu fase ke fase selanjutnya di dalam siklus hidup pengembangan sistem. Menurut Tegar dan *At al* (2013:8), salah satu metodologi desain terstruktur yang masih digunakan adalah *waterfall development*, yaitu metodologi yang memiliki karakteristik seperti berikut : aktivitas mengalir dari satu fase ke fase lainnya secara berurutan, dan setiap fase dikerjakan terlebih dahulu sampai selesai, jika sudah selesai baru mulai menuju fase berikutnya, dan dapat kembalilagi ke fase awal.



Bagan 1 *Waterfall Development-based Methodology*

Menurut Hurst (2014:4), Model waterfall adalah salah satu pendekatan langsung dengan waktu pengembangan yang pendek dan pengeluaran biaya yang minimum. Sedangkan menurut Manussar & Govardhan (2010:95), model ini menekankan tahap perencanaan awal dan memastikan disain sebelum pengembangan. Model dimulai dengan menetapkan kebutuhan sistem dan kebutuhan perangkat lunak, berlanjut dengan arsitektur disain, detail disain, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Model waterfall berfungsi sebagai dasar bagi siklus hidup model lainnya. Keuntungan utama menggunakan pendekatan disain terstruktur waterfall adalah dapat mengidentifikasi kebutuhan sistem jauh sebelum pemograman dimulai dan dapat meminimalkan perubahan kebutuhan dalam menghasilkan proyek

2.5 Black Box Testing

Black box testing adalah pengujian aspek fundamental sistem tanpa memperhatikan struktur logika internal perangkat lunak. Menurut Romeo (2003:52) *black box testing* berfokus pada kebutuhan fungsional *software* berdasarkan pada spesifikasi kebutuhan *software*. *Black box testing* digunakan pada tahap akhir dan berfokus pada domain informasi .

Kategori *error* yang akan diketahui melalui *black box* adalah:

- Fungsi yang hilang atau tak benar.
- *Error* dari antar muka.
- *Error* dari struktur data atau akses *eksternal database*.

- *Error* dari kinerja atau tingkah laku.
- *Error* dari instalasi dan terminasi.

