

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Penjualan**

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2016).

Sedangkan sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

Dalam sistem penjualan unsur yang terkait meliputi:

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

- a. Faktur penjualan tunai.
- b. Pita register kas.
- c. *Bill of Lading*
- d. Rekapitulasi harga pokok penjualan.
- 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 berupa 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 kepada setiap pelanggan.

### **2.1.1 Penjualan Tunai**

Sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan (Mulyadi, 2016).

Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. setelah uang diterima perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

### **2.1.2 Penjualan Kredit**

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara

kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2016).

### **A. Piutang Dagang**

Piutang dagang adalah uang yang terhutang oleh pelanggan atas barang yang telah kita jual atau jasa yang kita berikan kepadanya. Piutang dagang menunjukkan kredit pelanggan dan informasi mengenai pembayaran yang telah dilakukan, yang bermanfaat bagi administrasi kebijakan kredit perusahaan secara keseluruhan (Bodnar, 2007).

### **B. Limit Kredit**

Sebagian besar penjualan antar perusahaan (*business-to-business sales*) dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit harus disetujui sebelum diproses. Bagi pelanggan lama dengan catatan pembayaran yang baik, pemeriksaan kredit formal untuk setiap penjualan biasanya tidak dibutuhkan. Sebagai gantinya, pengambil pesanan memiliki otorisasi umum untuk menyetujui pesanan dari pelanggan yang baik, artinya mereka yang tidak memiliki saldo yang lewat jatuh tempo. Hal ini biasanya dicapai dengan membuat batas kredit (saldo kredit maksimum yang diizinkan) untuk setiap pelanggan berdasarkan pada catatan kredit terdahulu dan kemampuannya untuk membayar (Romney, 2015).

Proses ini dapat diotomatisasikan dengan menggunakan pemeriksaan edit lainnya selama proses entri pesanan, yaitu pemeriksaan batas. Pemeriksaan batas dapat membandingkan jumlah pesanan dan saldo rekening pelanggan yang ada dengan batas kredit pelanggan tersebut. (Apabila pesanan baru tersebut tidak

menyebabkan saldo rekening pelanggan melebihi batas kredit, maka pesanan tersebut diterima. Apabila pesanan yang diajukan akan menyebabkan saldo rekening pelanggan melebihi batas kredit, maka pesan *e-mail* akan dikirim ke manajer bagian kredit untuk memutuskan apakah pesanan tersebut disetujui atau ditolak).

## 2.2 Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan sekelompok perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat (Bodnar, 2007).

Sistem informasi merupakan suatu kerangka kerja dengan sumber daya (manusia dan komputer) dikoordinasikan untuk mengubah masukan (data) menjadi keluaran (informasi), guna mencapai sasaran perusahaan (Wilkinson, 2008).

Sedangkan sistem informasi penjualan merupakan suatu sistem yang terdiri dari kumpulan orang, peralatan dan prosedur yang memadukan antara pekerjaan mesin (komputer) dan manusia yang menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam membuat keputusan untuk memecahkan masalah penjualan (Kotler, 2009).

## 2.3 Bagan Alir Sistem

Diagram alur dokumen atau *paperwork flowchart* merupakan diagram alir yang menunjukkan arus laporan dan formulir beserta tembusannya (Jogiyanto, 2005). Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa diagram alur

dokumen adalah diagram yang menggambarkan aliran seluruh dokumen. Diagram alur dokumen ini menggunakan simbol-simbol yang sama dengan diagram alur sistem. Diagram alur dokumen digambar dengan menggunakan simbol-simbol yang ada pada Tabel 2.1

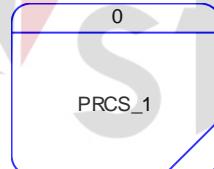
Tabel 2.1 Simbol Bagan Aliran Sistem

No	Simbol	Nama Simbol	Keterangan
1		Dokumen	Simbol ini digunakan untuk menunjukkan dokumen <i>input</i> dan <i>output</i> baik untuk proses manual, mekanik, atau komputer.
2		Keputusan	Simbol keputusan digunakan untuk menggambarkan suatu kondisi yang mengharuskan sistem untuk memilih tindakan yang akan dilakukan berdasarkan kriteria tertentu.
3		Operasi manual	Simbol ini digunakan untuk menggambarkan proses yang terjadi secara manual yang tidak dapat dihilangkan dari sistem yang ada
4		<i>Database</i>	Simbol ini digunakan untuk menggambarkan media penyimpanan yang digunakan untuk menyimpan data pada sistem yang akan dibuat.
5		Proses	Simbol proses digunakan untuk menggambarkan proses yang terjadi dalam sistem yang akan dibuat
6		<i>Input</i> manual	Simbol Proses yang digunakan untuk menggambarkan proses yang terjadi dalam sistem yang akan dibuat.

## 2.4 Data Flow Diagram (DFD)

*Data Flow Diagram* yang lebih dikenal dengan DFD adalah sebuah alat dokumentasi grafis yang menggunakan beberapa simbol, sebagaimana terdaftar pada Tabel 2.2 untuk menggambarkan bagaimana data mengalir melalui proses-proses yang saling terhubung (Jogiyanto, 2005).

Tabel 2.2 *Simbol Data Flow Diagram*

No	Simbol	Nama Simbol	Keterangan
1		<i>External Entity</i> atau <i>Boundary</i>	Simbol ini menunjukkan kesatuan dilingkungan luar sistem yang dapat berupa orang, organisasi atau sistem lain yang berada di lingkungan luarnya yang akan memberikan pengaruh berupa input atau menerima <i>output</i>
2		<i>Data Flow</i> atau <i>Aliran Data</i>	Aliran data dapat digambarkan dengan tanda panah dan garis yang diberi nama dari aliran data tersebut
3		Proses	Dalam simbol tersebut dituliskan nama proses yang akan dikerjakan oleh sistem dari transformasi aliran data yang kelur. Suatu proses mempunyai satu atau lebih input data dan menghasilkan satu atau lebih <i>output</i> data.
4		<i>Data Store</i>	<i>Data store</i> merupakan simpanan dari data yang dapat berupa <i>file</i> atau catatan manual, dan suatu agenda atau buku. <i>Data store</i> digunakan untuk menyimpan data sebelum dan sesudah proses lebih lanjut

## 2.5 Database

*Database* adalah suatu koleksi data komputer yang terintegrasi di organisasi dan disimpan dengan cara yang memudahkan pengambilannya

kembali. Tujuan utama dari konsep database adalah meminimumkan pengulangan data dan mencapai indepedensi. Pengulangan data adalah duplikasi data yang artinya data yang sama disimpan dalam beberapa *file*. Independensi data dalam kemampuan untuk membuat perubahan dalam struktur data, tanpa membuat perubahan dalam struktur data dan tanpa membuat perubahan pada program memproses data. Program mengacu pada tabel untuk mengakses data. Perubahan pada struktur data hanya dilakukan sekali, yaitu dalam tabel. *File-file* tersendiri dapat tetap ada, mewakili komponen-komponen utama dari *database* namun organisasi fisik dari data tidak menghambat pemakai (Everest, 2005).

Tipe-tipe *database* :

1. *Operational Database*

Menyimpan data detail yang dibutuhkan untuk mendukung operasi dari *entire organization*.

2. *Analytical Database*

Menyimpan data dan *Information extrateded* dari operasional yang diseleksi dan *external database*. Meliputi data dan informasi yang banyak dibutuhkan oleh manajer organisasi dan *end user*.

3. *Data Warehouse*

Merupakan pusat data sentral yang ditampilkan dan di integrasikan sehingga dapat digunakan oleh manajer dan *user professional* untuk macam-macam analisis bisnis.

4. *Distributed Database*

Merupakan suatu basis data yang berada di bawah kendali sistem manajemen basis data (DBMS) terpusat dengan peranti penyimpanan (*storage database*) yang terpisah-pisah satu dari yang lainnya.

Berikut ini merupakan beberapa manfaat *database* yaitu :

1. Sebagai komponen utama atau penting dalam sistem informasi, karena merupakan dasar dalam menyediakan informasi.
2. Menentukan kualitas informasi yaitu cepat, akurat, dan relevan sehingga informasi yang disajikan tidak kadaluarsa.
3. Mengatasi pengulangan data.
4. Menghindari inkonsistensi data.

## 2.6 Power Designer

*Power Designer* merupakan suatu tools berupa *software* untuk mendesain sistem dan rancangan *Entity Relation Diagram* (ERD) yang dikembangkan oleh Sybase. Ada dua model data yaitu : *Entity Relationship Diagram* (ERD) dan Model Relasional. Keduanya menyediakan cara untuk mendeskripsikan perancangan basis data pada peringkat logika. Model ERD dan *Conceptual Data Model* (CDM) : model yang dibuat berdasarkan anggapan bahwa dunia nyata terdiri dari koleksi objek-objek dasar yang dinamakan entitas (*entity*) serta hubungan (*relationship*) antara entitas-entitas itu. Model Relasional atau *Physical Data Model* (PDM) : model yang menggunakan sejumlah tabel untuk menggambarkan data serta hubungan antara data-data tersebut. Setiap tabel mempunyai sejumlah kolom dimana setiap kolom mempunyai nama yang unik (Jogiyanto, 2005).