

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perusahaan Dagang

Menurut Marwan dan Suprihanto (2008), perusahaan dagang adalah perusahaan yang usaha utamanya membeli obat untuk dijual kembali dengan mengharapkan laba tanpa mengubah sifat dan bentuk obat. Kegiatan utama perusahaan dagang adalah jual-beli. Berdasarkan ruang lingkupnya, perusahaan dagang dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli obat dagangan dari produsen dan menjualnya kepada pedagang kecil secara partai, sedangkan pedagang kecil adalah pedagang yang membeli obat dari pedagang besar dan menjualnya kepada konsumen secara eceran.

2.2 Apotek

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Tentang Kesehatan No. 36 Tahun 2009 bahwa apotek adalah suatu tempat tertentu dilakukan pekerjaan kefarmasian dan penyaluran sediaan farmasi, perbekalan kesehatan lainnya kepada masyarakat. Sediaan farmasi yang dimaksud adalah obat, bahan obat, obat tradisional dan kosmetik. Perbekalan kesehatan adalah semua bahan dan peralatan yang diperlukan untuk menyelenggarakan upaya kesehatan. Pengertian apotek adalah sarana pelayanan kefarmasian tempat dilakukan praktek kefarmasian oleh Apoteker. Pekerjaan kefarmasian yang dimaksud adalah pembuatan, pengendalian mutu sediaan farmasi pengamanan, pengadaan, penyimpanan dan pendistribusian atau penyaluran obat, pengelolaan obat, pelayanan obat atau resep dokter,

pelayanan informasi obat, serta pengembangan obat, bahan obat, dan obat tradisional.

2.3 Penjualan

Menurut Kotler dan Amstrong (2006), pengertian penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik merka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan. Jadi konsep penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Dalam kenyataannya penjualan mempunyai dua sistem yang biasa diterapkan oleh suatu perusahaan dagang yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara tunai dan penjualan yang dilakukan dengan menggunakan cara kredit atau sering disebut dengan cara angsuran.

Menurut Mulyadi (2008:202) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual obat atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas obat atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

2.4 Harga Pokok Penjualan

Menurut Mulyadi (2008), Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh obat yang dijual atau harga perolehan dari obat yang dijual, atau bisa dikatakan penghitungan HPP merupakan

perbandingan antara seluruh harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan obat yang dijual dengan hasil dari obat-obat yang dijual/penjualan (nilai-nilai dan harga jual). Rumus untuk menghitung HPP yaitu:

$$\text{HPP} = \text{Saldo persediaan awal} + \text{pembelian bersih} - \text{saldo persediaan akhir} \dots (2.1)$$

Keterangan:

1. Saldo persediaan awal : persediaan obat dagangan yang tersedia di awal periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal obat dagangan terdapat dalam neraca saldo periode berjalan atau neraca awal perusahaan.
2. Pembelian bersih: seluruh pembelian obat dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian obat dagangan secara tunai, ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.
3. Saldo persediaan akhir: persediaan obat dagangan yang tersedia di akhir periode atau akhir tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini biasanya diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

2.4.1 Metode Average (Rata-rata)

Menurut Mulyadi (2008), Dalam metode rata-rata menghitung harga pos-pos yang terdapat dalam persediaan atas dasar biaya rata-rata obat yang sama yang tersedia selama satu periode. pada sistem periodik, metode ini disebut metode rata-rata tertimbang (*weighted average method*) dan pada sistem perpetual dikenal dengan nama metode rata-rata bergerak (*moving average method*). Keterbatasan dalam metode rata-rata adalah nilai persediaan secara terus menerus mengandung pengaruh dari pos paling awal dan nilai-nilai tersebut bisa mempunyai *lag* yang signifikan di belakang *current price* dalam periode.

2.5 Perputaran Penjualan

Menurut Stefan (2007), bisnis yang baik terlihat dari tingkat perputarannya, apapun produk yang ditawarkan. Keberhasilan dapat tercermin dari tingkat perputaran penjualannya. Perputaran penjualan obat adalah jumlah total obat, produk, atau gagasan yang dijual dalam jangka waktu tertentu. Jumlah ini biasanya dinyatakan dalam istilah moneter tetapi juga mungkin dalam unit produk yang dijual.

Perputaran penjualan obat terbatas pada pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan penjualan obat, sehingga perputaran penjualan tidak termasuk keuntungan dari finansial atau aktifitas yang lain, seperti pendapatan bunga dan penjualan aset tetap.

Konsep perputaran penjualan berguna untuk melacak tingkat penjualan pada *trend line* melalui berbagai periode pengukuran, dalam rangka untuk melihat perubahan yang berarti dalam tingkat aktifitasnya. Sebuah perusahaan mungkin menguji laporan proyeksi perputaran penjualan berdasarkan pada histori penjualan per jenis. Ini bukan sebuah kebijakan, karena pendapatan bisa berubah karena berbagai alasan yang tak terduga, seperti tekanan dari kompetitor dan perubahan kondisi ekonomi.

2.5.1 Sell Through

Menurut Parmaks dan Miethner (2011), *Sell through* adalah cara menghitung perputaran penjualan obat yang berguna bagi perusahaan untuk digunakan dalam mengevaluasi kinerja penjualan obat, karena memberikan ukuran penjualan dibandingkan persediaan.

Nilai perhitungan yang tinggi menunjukkan kecepatan penjualan yang baik dan persediaan yang diperkirakan dengan tepat. Nilai perhitungan yang rendah menunjukkan kemungkinan penjualan yang buruk atau terlalu banyak persediaan. Rumus untuk penghitungan *sell through* yaitu:

$$\text{Sell Thru \%} = \frac{\text{Unit Sold}}{(\text{Unit On Hand} + \text{Unit Sold})} \dots \dots \dots (2.2)$$

Keterangan:

1. *Sell thru*: cara menghitung perputaran penjualan obat yang berguna bagi perusahaan untuk digunakan dalam mengevaluasi kinerja penjualan obat, karena memberikan ukuran penjualan dibandingkan persediaan.
2. *Unit Sold*: unit yang terjual
3. *Unit On Hand*: persediaan awal – persediaan akhir

2.6 Persentase Penjualan

Menurut Widiyaningsih (2012), persentase atau prosentase merupakan sebuah nilai atau angka yang menunjukkan perbandingan (rasio) untuk menyatakan pecahan dari seratus, oleh karena itu persentase sering juga disebut per seratus. Biasanya bilangan atau angka persentase tersebut diberikan satuan persen atau diberi simbol persen (%).

Persentase Penjualan adalah nilai yang menunjukan perbandingan penjualan tiap obat di tiap sub pejualannya. Untuk mendapatkan sebuah angka persentase dapat menggunakan rumus berikut:

$$\text{Persentase Penjualan} = \frac{\text{Sub Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \dots \dots \dots (2.3)$$

Keterangan:

1. Sub Penjualan: total penjualan dari satu jenis obat

2. Total penjualan: total dari keseluruhan obat yang terjual

2.7 Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008), transaksi penjualan tunai yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara konsumen melakukan pembayaran harga obat terlebih dahulu sebelum obat diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, obat kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

2.8 Sistem Informasi

Menurut Herlambang dan Tanuwijaya (2005), sistem informasi terdiri dari *input*, *proses* dan *output*. Pada proses ini terdapat hubungan timbal balik dengan dua elemen yaitu *control* dari kinerja sistem dan sumber-sumber penyimpanan data. *Input* yang akan diproses berupa data, baik berupa karakter-karakter huruf maupun numerik.

Data ini diproses dengan metode-metode tertentu dan akan menghasilkan *output* yang berupa informasi. Informasi yang dihasilkan dapat berupa laporan atau *report* maupun solusi dari proses yang telah dijalankan.

Sistem informasi terdiri dari komponen-komponen yang saling berinteraksi yaitu:

1. Komponen masukan, yaitu data yang masuk ke dalam sistem informasi yang dapat berupa dokumen-dokumen dasar.
2. Komponen model, yaitu komponen yang terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data yang

tersimpan di basis data dengan cara yang sudah ditentukan untuk menghasilkan keluaran yang diinginkan

3. Komponen keluaran, yaitu komponen yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna.
4. Komponen teknologi, yaitu komponen yang digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dan membantu pengendalian sistem secara keseluruhan.

Komponen ini terbagi menjadi tiga bagian yaitu teknisi, perangkat lunak dan perangkat keras.

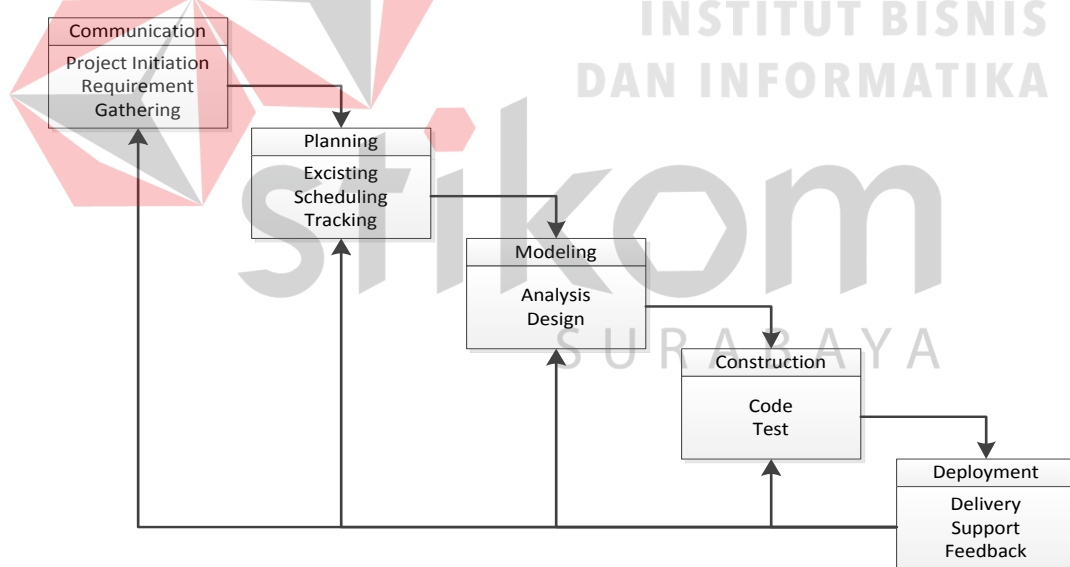
Komponen basis data, merupakan kumpulan data yang saling berkaitan dan berhubungan antara satu dengan lainnya. Basis data tersimpan dalam perangkat keras komputer dan perangkat lunak untuk memanipulasinya. Data dalam basis data perlu diorganisasikan sedemikian rupa dan digunakan untuk keperluan penyediaan informasi.

2.9 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 obat ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman obat yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan. Sistem Informasi Penjualan merupakan kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya di koordinasikan untuk mengelola data penjualan menjadi sistem informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

2.10 Siklus Hidup Pengembangan Sistem

Menurut Pressman (2015), model *System Development Life Cycle* (SDLC) dapat disebut juga model *waterfall* adalah model air terjun kadang dinamakan siklus hidup klasik (*classic life cycle*). SDLC sendiri memiliki arti suatu pendekatan yang sistematis dan berurutan (skuenial) pada pengembangan perangkat lunak. SDLC memiliki tahapan-tahapan, yang dimulai dengan 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 lengkap yang dihasilkan.



Gambar 2.1 Pengembangan Model Waterfall menurut Pressman (2015)

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 *Comunication*, *Planning*, *Modeling*, *Construction*, dan *Deployment*.

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.

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

a. *Communication*

Langkah pertama diawali dengan komunikasi kepada konsumen/pengguna. Langkah awal ini merupakan langkah penting karena menyangkut pengumpulan informasi tentang kebutuhan konsumen atau pengguna.

b. *Planning*

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

c. *Modeling*

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

d. *Contruction*

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.

e. *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.

2.11 *Testing*

Menurut Romeo (2003), *testing* adalah proses pemantapan kepercayaan akan kinerja program atau sistem sebagaimana yang diharapkan. *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 tidak terjadi. *Test case* merupakan suatu tes yang dilakukan berdasarkan pada suatu inisialisasi, masukan, kondisi ataupun

hasil yang telah ditentukan sebelumnya. Adapun kegunaan dari *test case* ini, adalah sebagai berikut:

1. Untuk melakukan testing kesesuaian suatu komponen terhadap desain *White Box Testing*.
2. Untuk melakukan testing kesesuaian suatu komponen terhadap spesifikasi *Black Box Testing*.

2.11.1 *White Box Testing*

Menurut Romeo (2003), *white box* testing adalah suatu metode desain *test case* yang menggunakan struktur kendali dari desain prosedural. Seringkali *white box* testing diasosiasikan dengan pengukuran cakupan tes, yang mengukur persentase jalur-jalur dari tipe yang dipilih untuk dieksekusi oleh *test cases*. *White box* testing dapat menjamin semua struktur internal data dapat dites untuk memastikan validasinya.

Cakupan pernyataan, cabang dan jalur adalah suatu teknik *white box* testing yang menggunakan alur logika dari program untuk membuat *test cases* alur logika adalah cara dimana suatu bagian dari program tertentu dieksekusi saat menjalankan program. Alur logika suatu program dapat direpresentasikan dengan *flowgraph*.

2.11.2 *Black Box Testing*

Menurut Romeo (2003), *Black box* testing dilakukan tanpa adanya suatu pengetahuan tentang detail struktur internal dari sistem atau komponen yang dites, juga disebut sebagai fungsional testing. *Black box* testing berfokus pada

kebutuhan fungsional pada *software*, berdasarkan pada spesifikasi kebutuhan dari *software*.

Dengan adanya *black box* testing, perekraya *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.

