TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA KOPERASI KARYA UTAMA JAYA
DISUSUN OLEH : AGUNG WICAKSONO

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Karya Utama Jaya untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan dan pembelian barang pada unit niaga. Fenomena yang terjadi yaitu terdapat beberapa harga barang lebih mahal dari kompetitor lain, terdapat keterlambatan pembaharuan *stock* barang dari gudang ke koperasi untuk diperjual belikan kepada konsumen karena kurang telitinya pencatatan barang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan dan pembelian serta dokumen yang digunakan oleh koperasi karya utama jaya .

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif , pengumpulan data penelitian dengan studi lapangan yaitu wawancara, dokumentasi, catatan lapangan dan studi kepustakaan.

Hasil penelitian penulis adalah terdapat masalah pada bagian toko dikarenakan kurang nya anggota koperasi bagian pengecekan barang di toko koperasi serta kurang teliti dalam melakukan pengecekan barang dan terkadang anggota tidak langsung memberitahukan pada bagian pembelian bahwa barang ditoko telah habis atau bagian pembelian tidak langsung membuatkan *purchase order* atas barang yang habis ditoko .

Kata Kunci : Sistem, Penjualan, Pembelian

ABSTRACT

This research was conducted in Koperasi Karya Utama Jaya *to find out how the system of sales and purchases of goods in commercial units. The phenomenon happens is there are some prices of goods are more expensive than the others, there is a delay in the renewal of stock of goods from the warehouse to the cooperative to be traded to the consumer due to less rigorous recording of goods. The purpose of this study was to determine the selling and buying as well as the documents used by the cooperative work of the main victorious.*

The method used in this research is descriptive method, collecting research data with field study were interviews, documentation, field notes, and literature study.

The results of the study authors is that there is a problem in the store due to his lack of cooperative members section checking the goods in the store cooperative and less careful in checking goods and sometimes members do not directly inform the purchasing department that goods stores have run out or the purchasing department did not immediately make a purchase order on finished goods in stores.

Keywords: Systems, Sales, Purchasing

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada saat ini, perkembangan teknologi informasi sangat cepat, Penyebarannya juga sangat cepat secara global dan tanpa adanya batasan waktu. Pekerjaan manusia yang dahulu dikerjakan secara manual, banyak dibantu dengan adanya teknologi komputer sehingga segala proses manual menjadi serba komputerisasi. Beban kegiatan rutin akuntansi seperti pembuatan laporan, pengarsipan dapat diminimalisasi dengan penggunaan teknologi informasi seperti sistem informasi akuntansi.

Sistem merupakan kumpulan dari bagian baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan, yang merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh sistem itu sendiri, selain itu juga sistem merupakan suatu tolak ukur dalam menilai keberhasilan dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian.

Akuntansi merupakan ilmu terapan, Sebagai ilmu terapan, Akuntansi mendasarkan diri pada prinsip dan konsep yang dikembangkan dalam suatu ilmu dasar atau disiplin. Akuntansi keuangan ataupun Sistem informasi akuntansi, merupakan sistem pengolahan informasi yang menghasilkan informasi baik dalam bentuk laporan keuangan maupun nonkeuangan **(Baridwan 2013:22).**

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan **(A Susanto 2013 :5)**.

Sistem akuntansi pembelian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari prosedur-prosedur pembelian yang dapat digunakan sebagai manajemen untuk menciptakan prosedur-prosedur yang memadai agar perusahaan dapat menjalankan aktifitasnya dengan efektif dan efisien. Hal ini perlu diperhatikan karena aktifitas pembelian merupakan langkah awal dari seluruh aktifitas operasional sebuah badan usaha yang salah satu kegiatan usahanya berhubungan dengan bidang perdagangan ataupun jasa **(A Susanto 2013 : 7)**.

Koperasi yaitu suatu badan usaha bersama, yang dimana angotanya secara sukarela dengan persamaan hak dan kewajiban yang sama untuk melakukan usahanya yang bertujuan untuk mensejahterakan semua anggota – anggotanya. Oleh karena itu, mendirikan koperasi membutuhkan modal yang cukup besar, Modal tersebut berasal dari anggota – anggotanya yaitu melalui iuran wajib dan iuran sukarela. Maka dari itu peran pengurus beserta pengelola koperasi sangat diperlukan untuk dapat bekerjasama dengan baik antara pengurus dengan pengelola maupun dengan anggotanya agar para anggotanya merasa aman dalam melakukan transaksi di koperasi tersebut. Dengan adanya rasa aman anggota koperasi maka akan menimbulkan minat anggota yang lain dan juga masyarakat umumnya untuk bertransaksi. Dengan demikian akan berakibat pula pada besarnya keuntungan yang didapat oleh koperasi dan bagi para anggotanya akan berpengaruh dalam besaran sisa hasil usaha yang didapat **(Arifin Sitio Tamba, 2012:17).**

Menurut Ibu Ika Suhartati sebagai salah satu staf di Koperasi KARYA UTAMA JAYA, masalah yang terjadi di Koperasi KARYA UTAMA JAYA yaitu terdapat beberapa harga barang kebutuhan primer maupun sekunder pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA lebih mahal dari kompetitor lain. Salah satu contoh nya sperti kosmetik, minyak goreng dan kebutuhan lainnya. Selain itu juga masalah yang masih sering terjadi terdapat keterlambatan pembaharuan *stock* barang dari gudang ke koperasi untuk diperjual belikan kepada konsumen karena kurang telitinya pencatatan barang, yang membuat konsumen kurang berminat untuk membeli barang kebutuhannya di koperasi.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang telah di kemukakan tersebut maka penulis tertarik meninjau lebih lanjut mengenai sistem informasi penjualan dalam Laporan Tugas Akhir dengan judul ; **"Tinjauan Atas Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang, penulisan mengidentifikasi masalah yang merupakan dasar untuk pembahasan adalah sebagai berikut :

1. Terdapat keterlambatan pembaharuan barang primer maupun sekunder dari gudang ke koperasi pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.
2. Terdapat beberapa harga barang kebutuhan primer di Koperasi KARYA UTAMA JAYA lebih mahal dari Kompetitor lain.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang pemilihan judul penulisan mengidentifikasikan permasalahan tentang bagaimana pelaksanaan sistem penjualan dan pembelian pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

1. Bagaimana prosedur sistem informasi penjualan dan pembelian

pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

2. Dokumen apa saja yang digunakan dalam pelaksanaan penjualan dan pembelian pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian yang telah penulis lakukan mengenai sistem Informasi penjualan dan pembelian pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA adalah untuk mencari mengumpulkan dan memperoleh data yang dapat memberikan informasi yang sesuai dengan kajian yang penulis bahas yaitu sistem informasi penjualan dan pembelian pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

1.4.2 Tujuan Penelitian

Sedangkan tujuan dilakukannya penelitian oleh penulis adalah sebagai berikut ;

a) Untuk mengetahui bagaimana sistem informasi penjualan dan pembelian pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

b) Untuk mengetahui sistem penetapan harga disetiap barang pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Akademis

Kegunaan akademis dari penelitian yang di lakukan oleh penulis diantaranya :

a) Bagi pengembagan ilmu pengetahuan

Hasil penelitian ini di harapkan menjadi perbandingan antara teori - teori dari berbagai macam sumber ilmu yang ada dengan keadaan yang terjadi langsung dilapangan sehingga dengan adanya perbandingan tersebut dapat memberikan suatu karya penelitian baru yang dapat mendukung dalam pembangunan sistem informasi.

b) Bagi penelitian lain

Dari hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain yang akan mengambil Skripsi atau Tugas akhir dalam kajian yang sama sekaligus referensi di dalam penulisan.

c) Bagi penulis

Berguna untuk menambah serta memperkarya wawasan pengetahuan baik dalam segi teori dan praktik, belajar menganalisa dan melatih daya pikir dalam mengambil kesimpulan dan permasalahan yang ada.

1.5.2 Kegunaan praktis

a) Bagi perusahaan

Dengan adanya penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan khusunya yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan dan pembelian sehingga nantinya sistem informasi ini dapat membantu kegiatan perusahaan dalam proses melakukan pegolahan data penjualan dan pembelian menjadi lebih cepat, akurat, tepat waktu dan efisien.

b) Bagi pegawai

Membantu menyelesaiakan permasalahan yang ada di Koperasi KARYA UTAMA JAYA, sehingga nantinya dapat berdampak terhadap peningkatan kinerja para pegawai.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi

Menurut Sutarman (2012:13) Sistem Informasi adalah Sistem Informasi merupakan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan, informasi untuk tujuan tertentu.

Pengertian sistem informasi akuntansi menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:58) adalah:

> Suatu sistem berbasis komputer yang dirancang untuk mentransformasi data akuntansi menjadi informasi, yang mencakup siklus pemrosesan transaksi, penggguna teknologi informasi, dan pengemban sistem informasi.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah suatu sistem mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan, informasi yang berhubungan dan berguna bagi penerimanya untuk tujuan tertentu.

2.2 Penjualan

2.2.1 Pengertian penjualan

Menurut Azhar Susanto, (2013:30) Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencanarencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Sedangkan menurut Hery (2011:123) menyatakan bahwa: Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit.

Dari pengertian diatas penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaanatas barang dagangan yang dijual perusahaan yang diperoleh untuk mendapatkan laba dan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

2.2.2 Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:469) prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

A. Prosedur Order Penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

B. Prosedur Penerimaan Kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian *order* penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin *cash register* sehingga menghasilkan bukti *cash register* yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

C. Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang

Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenernya sekaligus pencatatannya kedalam kartu gudang

yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

D. Prosedur Pencatatan Penjualan Kas/Tunai

Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.

2.2.3 Catatan Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut V.Wiratna (2015:87) catatan akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

A. Jurnal Penjualan (Tunai)

Jurnal Penjualan ini digunakan untuk merekam terjadinya transaksi penjualan barang. Terjadinya penjualan barang ini menambah jumlah penjualan yang ada.

B. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas ini digunakan untuk merekam terjadinya penerimaan uang dari hasil penjualan tunai yang akan menambah kas.

C. Jurnal Umum

Pada jurnal umum untuk mencatat penjualan adalah sebagai berikut:

Kas XXX

Penjualan XXX

D. Kartu Persediaan Barang

Kartu persediaan barang dibuat oleh bagian akuntansi digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang di gudang.

E. Kartu Gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual. Pembuat kartu gudang adalah bagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

2.3 Pembelian

2.3.1 Pengertian Pembelian

Menurut Mulyadi, (2010:711) pengertian pembelian adalah :

> Pembelian Lokal dan Impor, Pembelian lokal adalah pembelian dari pemasok dalam negeri, sedangkan pembelian impor adalah pembelian dari pemasok luar negeri yang dimana sistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan.

Menurut Susan Irawati (2010:64) pengertian pembelian adalah :

> Suatu kegiatan untuk memperoleh sejumlah harta atau aktiva maupun jasa dari satu pihak untuk kelangsungan usaha atau kebutuhan yang mendasar, sehingga dilakukan pembayaran atas sejumlah uang atau jasa tersebut, untuk kelangsungan operasional perusahaan.

Jadi berdasarkan pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pembelian merupakan kegiatan untuk memperoleh sejumlah harta atau aktiva maupun jasa dari satu pihak untuk kelangsungan usaha atau kebutuhan yang mendasarsistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan.

2.3.2 Tahapan-tahapan Teori pembelian

Tahapan-tahapan Teori pembelian menurut Mulyadi, (2010:270) adalah sebagai berikut:

1. Permintaan pembelian
2. Permintaan penawaran harga pemilihan pemasok
3. Order pembelian
4. Penawaran harga
5. Pemcatatan utang
6. Distribusi pembelian.

Penjelasan tahapan-tahapan di atas adalah sebagai berikut:

1. Permintaan pembelian

Dalam prosedur ini fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian dalam formulir surat penerimaan pembelian kepada fungsi pembelian. Jika barang tidak disimpan di gudang, misalnya untuk barang-barang yang langsung dipakai, fungsi yang memakai barang mengajukan permintaan pembelian langsung ke fungsi pembelian dengan menggunakan surat permintaan pembelian.

2. Permintaan penawaran harga pemilihan pemasok

Dalam prosedur ini fungsi pembelian mengirimkan surat penawaran harga kepada para pemasok untuk memperoleh informasi mengenai harga barang dan berbagai syarat pembelian yang lain, untuk memungkinkan pemilihan pemasok yang akan ditujukan sebagai pemasok barang yang diperlukan oleh perusahaan.

3. Order pembelian

Dalam prosedur ini fungsi pembelian mengirimkan surat order pembelian kepada pemasok yang dipilih dan memberitahukan kepada unit-unit organisasi lain dalam perusahaan (misalnya fungsi penerimaan, fungsi yang meminta barang dan fungsi pencatat utang) mengenai order pembelian yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

4. Penerimaan barang

Dalam prosedur ini fungsi penerimaan melakukan pemeriksaan mengenai jenis, kualitas dan mutu barang yang diterima dari pemasok dan kemudian membuat laporan penerimaan barang untuk menyatakan barang dari pemasok tersebut.

5. Pencatatan utang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi memeriksa dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembelian (surat order pembelian, laporan penerimaan barang dan faktur dari pemasok) dan menyelenggarakan pencatatan utang atau mengarsipkan dokumen sumber sebagai catatan utang.

6. Distribusi pembelian

Prosedur ini meliputi distribusi rekening yang didebet dari transaksi pembelian untuk kepentingan pembuatan laporan manajemen.

2.3.3 Transaksi Pembelian

Adapun klasifikasi dari transaksi pembelian yang mendukung sistem informasi pembelian menurut Mulyadi (2010:734) adalah sebagai berikut :

A. Pembelian secara kontan.

Pembelian secara kontan, yaitu pembelian yang dilaksanakansecara cash and carry, kebiasaan yang umum dimasa sekarang yaitu jangka waktu satu bulan pun dianggap kontan.

B. Pembelian secara kredit

Pembelian secara kredit yaitu pembelian yang mendapat fasilitas pembayaran lebih dari satu bulan.

C. Pembelian secara tender

Pembelian secara tender yaitu pembelian yang dilaksanakan apabila menyangkut nilai cukup besar.

D. Pembelian secara komisi

Pembelian secara komisi yaitu pembelian barang yang bersifat titipan, atas barang-barang yang terjualah yang kemudian dibayar.

2.3.4 Fungsi Prosedur Pembelian

Prosedur transaksi pembelian secara garis besar menurut Mulyadi (2010:742) adalah sebagai berukut :

A. Fungsi Gudang mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian.
B. Fungsi pembelian meminta penawaran harga pemasok.
C. Funggsi pembelian menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok.
D. Fungsi pembelian membuat order pembelian kepada pemasok.
E. Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan.
F. Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang

diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan.

G. Fungsi penerimaan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi.

H. Fungsi Akuntansi menerima faktur tagihan dari pemasok dan atas dasar faktur dari pemasok tersebut, fungsi akuntansi mencatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian.

2.4 Penentuan Harga Jual

Menurut Abdul Halim, (2011:153) penentuan harga jual adalah

> Salah satu jenis pengambilan keputusan dalam manajemen yang penting. Bagi manajemen penentuan harga jual bukan hanya kebijaksanaan di bidang pemasaran atau bidang keuangan,melainkan merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan penjualan. Harga jual, selain berpengaruh terhadap volume penjualan atau jumlah pembeli juga akan mempengaruhi jumlah pendapatanpada perusahaan.

Menurut Buchari alma, (2010:170) penentuan harga jual adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka waktu tertentu.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penetapan harga adalah keputusan-keputusan dan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan penjualan dan telah dirundingkan serta diambil manajemen dalam menaganai harga-harga yang akan ditetapkan dalam jangka waktu tertentu. . Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran barang tersebut di pasaran.

2.4.1 Strategi Penetapan Harga Jual

Menurut Fandy tjiptono (2010:152) Ada dua strategi yang dapat diiterapkan pada perusahaan yaitu :

A. *Skrimming pricing* merupakan bentuk strategi penetapan harga, dengan cara menentukan harga jual mula – mula relatif tinggi. Tujuannya agar perusahaan memperoleh laba yang maksimal dalam jangka pendek, dengan melihat kondisi penjualan di pasaran.

B. *Penetration pricing* merupakan bentuk strategi penetapan harga jual, dengan cara menentukan harga jual mula – mula relatif rendah, sehingga perusahaan dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar dalam jangka pendek. Dengan mengorbankan perolehan laba dalam jangka pendek, diharapkan barang tersebut akan mendapatkan posisi pasar yang sangat baik di masa yang akan datang.

2.4.2 Teori Harga

Menurut Fandy tjiptono (2010:152) Penetapan harga jual pada umumnya menggunakan pendekatan *cost-plus*, manajemen harus mempertimbangkan pula faktor – faktor yang mempengaruhi penetapan harga. Selain itu juga produk saingan dan kondisi perekonomian pada umumnya harus diteliti oleh manajemen untuk menetapkan harga .

2.4.3 Tujuan Penetapan Harga

Menurut Fandy tjiptono (2010:152) tujuan penetapan harga pada dasarnya terdapat empat jenis tujuan penetapan harga, yaitu :

A. Tujuan Berorientasi Pada Laba

Asumsi teori ekonomi klasik yang menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan labapaling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimalisasi laba. Dalam era persaingan global yang kondisinya sangat kompleks maksimalisasi laba sangat sulit dicapai, karena sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga tertentu . dengan demikian, tidak munkin seatu perusahaan dapat mengetahui secara pasti tingkat

harga yang dapat menghasilkan laba maksimum.

B. Tujuan Berorientasi Pada Volume

Selain tujuan beroreintasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasakan tujuan yang beroreintasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah volume pricing objectives. Harga ditetapkan sedimikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan. Tujuan ini banyak diterapkan oleh perusahaan penerbangan, lembaga pendidikan pengusaha bioskop dan pemilik bisnis pertunjukan lainya. Bagi sebuah perusahaan penerbangan, biaya penerbangan untuk satu pesawat terisi penuh maupun yang hanya terisi separuh tidak banyak berbeda. Oleh karena itu, banyak perushaan penerbangan yang berupaya memberikan insentif berupa harga special agar dapat meminimalisasi jumlah kursi yang tidak terisi.

C. Tujuan Berorientasi Pada citra

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menerapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sementara ituharga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu *(image of value),* missal dengan memberikan jaminan bahwa harganya merupakan harga yang terendah disuatu wilayah tertentu. Pada hakikatnyaa, naik penetapan harga tinggi mapun rendah bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhanbauran produk yang ditawarkan perusahaan.

D. Tujuan Stabilisasi Harga

Dalam pasar yang konsumennya sangat *sensitive* terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesaingnya harus menurunkan pula harga mereka. Kondisi seperti ini yang mendasari terbentuknya tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industy leader*).

E. Tujuan tujuan lainnya

Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang atau menghindari campur tangan pemerintah.

2.4.4 Metode Penetapan Harga

Menurut Fandy tjiptono (2010:152) metode penetapan secara garis besar dikelompokan menjadi emapat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba, dan berbasis persaingan.

A. Metode penetapan berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba, dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya yaitu:

1. Kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli).
2. Kemauan pelanggan untuk membeli.
3. Posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, yakni menyangkut apakah produk tersebut merupakan simbol status atau hanya produk Mamfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan.
4. Harga-harga produk substitusi.

B. Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

Dalam metode ini faktor penentu yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.

C. Metode Penetapan Harga Berbasis laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukanatas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualn atau investasi.

D. Metode Penetapan Harga Berbasis persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing. Metode penetapan harga berbasis persaingan terdiri atas empat macam :*customary pricing, above, at, or below market pricing, loss leader pricing, sealed bid pricing*

2.5 Dokumen-dokumen pembelian

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan didalam kegiatan pembelian menurut Mulyadi (2010:300) dokumen-dokumen didalam pembelian adalah sebagai berikut:

A. Surat permintaan pembelian
Dokumen ini merupakan formulir yang di isi oleh fungsi gudang atau fungsi pemakai barang untuk meminta fungsi pembelian melakukan pembelian barang dengan jenis,jumlah,dan mutu seperti yang tersebut dalam surat tersebut. Surat pembelian ini biasanya dibuat 2 lembar untuk setiap permintaan,1 lembar untuk fungsi pembelian,dan tembusan nya untuk arsip fungsi yang meminta barang.

B. Surat permintaan penawaran harga
Dokumen ini digunakan untuk meminta penawaran harga bagi barang yang pengadaan nya yang tidak bersifat berulang kali terjadi yang menyangkut jumlah rupiah pembelian yang besar.

C. Surat order pembelian
Dokumen ini digunakan untuk memesan barang kepada pemasok yang telah dipilih.

D. Laporan penerimaan barang
Dokumen ini dibuat oleh fungsi penerimaan untuk menunjukan bahwa barang yang diterima dari pemasok yang telah memenuhi jenis,spesifikasi,mutu,dan kuantitas seperti yang tercantum dalam surat order pembelian.

E. Surat perubahan order
Kadang kala diperlukan perubahan terhadap isi surat order pembelian yang sebelumnya telah diterbitkan.

F. Bukti kas keluar
Dokumen ini dibuat oleh fungsi akuntasi untuk dasar pencatatan transaksi pembelian. Dokumen ini juga berfungsi sebagai perintah pengeluaran kas /untuk pembayaran hutang kepada pemasok dan yang sekaligus berfungsi sebagai surat pemberitahuan kepada kreditur mengenai maksud pembayaran berfungsi sebagai *remittance advice.*

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dokumen - dokumen pembelian berisikan laporan – laporan yang berkaitan antara satu dengan yang lainnya.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Pengertian objek penelitian menurut Iwan Satibi (2011:74) pengertian objek penelitian yaitu sebagai berikut:

> "Objek penelitian secara umum akan memetakan atau menggambarkan wilayah penelitian atau sasaran penelitian secara komprehensif, yang meliputi karakteristik wiliyah, sejarah perkembangan, struktur organisasi, tugas pokok dan fungsi lain-lain sesuai dengan pemetaan wilayah penelitian yang dimaksud".

Menurut Supriyati (2012:38) pengertian objek penelitian yaitu sebagai berikut:

> "Variable yang diteliti oleh peneliti ditempat penelitian dilakukan".

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa objek penelitian adalah menentukan apa dan siapa yang menjadi objek penelitian yang akan menjadi sasaran untuk mendapatkan data sesuai dengan tujuan yang diperlukan. Berdasarkan penjelasan diatas dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan di Koperasi KARYA UTAMA JAYA. Adapun subjek penelitian ini adalah Unit niaga bagian sistem informasi pembelian dan penjualan pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu teknis atau cara mencari, memperoleh, mengumpulkan atau mencatat data, baik berupa data primer maupun data sekunder yang digunakan untuk keperluan menyusun suatu karya ilmiah dan kemudian menganalisa faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok-pokok permasalahan sehingga akan terdapat suatu kebenaran data-data yang akan diperoleh.

Menurut Sugiyono (2012:2) pengertian metode penelitian adalah sebagai berikut:

> "Cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu".

Menurut Supriyati (2011:5) menyatakan pengertian metode penelitian adalah sebagai berikut:

> "Tata cara bagaimana suatu penelitian dilaksanakan".

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa metode deskriptif merupakan metode yang bertujuan menggambarkan tentang fakta-fakta yang diselidiki dengan cara mengumpulkan data atau sampel sebagaimana adanya.

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh data dan fakta yang diperlukan berkaitan dengan tujuaan dan judul yang diambil dalam tugas akhir ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif, yaitu suatu cara penelitian dengan menggambarkan atau menguraikan secara jelas mengenai objek yang diteliti.

Menurut Husein Umar (2013:22) metode deskriptif adalah sebagai berikut:

> "Metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa ,melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum".

Menurut Supriyati (2011:33) pengertian metode desktiptif adalah sebagai berikut:

> "Untuk melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu, dalam hal ini bidang secara akrual dan cermat. Peneliti bertindak sebagai pengamat. Ia hanya membuat laporan kategori pelaku, mengamati gejala dan mencatatnya dalam buku observasi".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa metode deskriptif adalah metode penelitian yang menggambarkan mengenai situasi atau kejadian yang sedang terjadi pada saat sekarang, dengan didukung oleh fakta-fakta yang benar dan akurat. Dalam hal ini yang dilakukan penulis adalah mempelajari dan membandingkan sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan di teori dan sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan di Koperasi KARYA UTAMA JAYA dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai masalah tersebut.

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan Sugiyono (2013:224).

Tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data maka teknik

yang digunakan untuk mendapatkan data tersebut harus benar dan sesuai kegunannya. Jika peneliti tidak dapat mengetahui teknik apa yang akan digunakan maka penlitian yang dilakukan tidak akan tepat sasaran dan tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut: 1. Studi Lapangan (*Field Research*), yaitu (a) Wawancara (*Interview*), (b) Observasi (*Observation*), (c) dokumentasi (*Documentation*), (d) catatan lapangan (*filednotes*) dan 2. Studi Kepustakaan (*Library Research*). Berikut uraian dari teknik-teknik tersebut:

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian secara langsung pada objek penelitian yaitu Koperasi KARYA UTAMA JAYA yang dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi dan catatan lapangan.

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara berisikan beberapa pertanyaan seputar permasalahan dan tujuan dari penelitian yang membahas tentang sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan pada Koperasi KARYA UTAMA JAYA.

Tujuan dari wawancara dalam penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang berkenaan dengan sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan.

b. Observasi (*Observation*)

Dari teknik observasi ini, penelitian langsung meneliti ketempat yang menjadi lokasi penelitian yaitu Koperasi KARYA UTAMA JAYA, dan melakukan pengamatan langkah pencattan akuntansi pembelian dan penjualan, dengan harapan peneliti dapat memperoleh data secara langsung dan gambaran lebih jelas mengenai pelaksanaan sistem yang ada**.**

Pengumpulan data tersebut melalui pengamatan dan pencatatan oleh pengumpul data terhadap gejala atau peristiwa yang diselidiki pada objek penelitian. Observasi ini dilakukan untuk memahami suatu cara dari pandangan orang-orang yang terlibat didalamnya dengan tujuan agar memperoleh suatu informasi yang jelas dan benar mengenai akuntansi pembelian dan penjualan **Koperasi Karya Utama Jaya**.

c. Dokumentasi (*Documentation*)

Teknik dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini dlakukan dengan cara melihat, menganalisa data-data yang berupa dokumentasi yang berkaitan dan menunjang penelitian ini.

d. Catatan Lapangan (*filednotes*)

Penelitian membuat catatan singkat mengenai pokok-pokok pembicaraan dan pengamatan seputar penerimaan dan penagihan pendapatan jasa.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Studi kepustakaan adalah cara atau teknik pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip tentang pendapat, teori dan hukum-hukum yang berhubungan dengan masalah penyelidikan, untuk studi kepustakaan ini penulis memperoleh data dengan membaca dan mempelajari buku-buku sumber dan catatan penulis yang diperoleh pada saat perkuliahan.

3.2.2 Sumber Data

1. Data Primer

   Menurut Sugiyono (2012:139) menjelaskan sumber primer adalah sebagai berikut:

   “Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”.

   Menurut Suharsimi Arikunto (2013:172) pengertian data primer adalah:

   “Data yang dikumpulkan melalui pihak pertama, biasanya dapat melalui wawancara, jejak dan lain-lain”.

   Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data dari pihak pertama yang biasanya melalui tahapan wawancara.

2. Data Sekunder

   Menurut Sugiyono (2012:141) mendefiniskan data sekunder adalah sebagai berikut:

   “Sumber data yang diperoleh dengan cara membaca,

mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku, serta dokumen".

Menurut Ulber Silalahi (2012:289) menyatakan bahwa sumber data sekunder adalah:

"Data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sumber data sekunder merupakan suatu cara membaca, mempelajari dan memahami dengan sumber-sumber yang lain sebelum penelitian dilakukan.

Untuk mendapatkan data peneltian ini, data yang dikumpulkan berasal dari sumber data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara. Selain dari sumber data primer, data yang diperoleh penulis juga berasal dari sumber data sekunder yaitu penulis melakukan pencarian data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku, catatan-catatan serta dokumen-dokumen lainnya yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian yang dilakukan pada Koperasi Karya Utama Jaya, penulis memperoleh data dan informasi mengenai gambaran umum, sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas dari struktur organisasi, aktivitas instansi, prosedur sistem informasi penjualan dan pembelian, dan dokumen penjualan dan pembelian pada Koperasi Karya Utama Jaya.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan pada Unit Niaga di Koperasi Karya Utama Jaya.

Sistem informasi pembelian pada Unit Niaga Koperasi Karya Utama Jaya terdiri dari dokumen yang terkait kegiatan pembelian dan fungsi setiap bagian.

Adapun prosedur pembelian pada Koperasi Karya Utama Jaya yaitu :

1. Permintaan pembelian.
2. Permintaan penawaran harga pemilihan pemasok.
3. Order pembelian.
4. Distribusi pembelian.
5. Pencatatan akuntansi.

Menurut Mulyadi, (2013:270) tahapan-tahapan Teori pembelian adalah sebagai berikut:

1. Permintaan pembelian.
2. Permintaan penawaran harga pemilihan pemasok.
3. Order pembelian.
4. Penawaran harga.
5. Pencatatan utang.
6. Distribusi pembelian.
7. Pencatatan akuntansi.

Sistem informasi penjualan pada Unit Niaga Koperasi Karya Utama Jaya terdiri dari dokumen yang terkait kegiatan penjulan dan fungsi setiap bagian.

Adapun prosedur penjualan pada Koperasi Karya Utama Jaya yaitu :

1. Pengambilan barang.
2. Pembayaran barang.
3. Penerimaan kas.

4. Faktur penjualan.
5. Penyerahan barang.
6. Pencatatan kas.

Menurut Mulyadi, (2013:469) tahapan-tahapan Teori penjualan adalah sebagai berikut:

a. Proses order.
b. Proses kredit.
c. Proses penagihan.
d. Proses pembayara.
e. Proses penerimaan kas.
f. Proses faktur penjualan.
g. Proses penyerahan barang.
h. Proses pembaharuan barang.
i. Proses pencatatan kas.

Sistem informasi pembelian pada Unit Niaga Koperasi Karya Utama Jaya terdiri dari dokumen yang tekait kegiatan pembelian dan fungsi setiap bagian terkait sebagai penggerak kegiatan pembelian barang di Koperasi, yang mana arus alir dokumen tersebut dibuat didalam pokok prosedur yang berlaku. Barang yang didapat oleh Koperasi Karya Utama Jaya berasal dari pemasok/*supplier*. Masalah yang terjadi pada koperasi karya utama jaya yaitu adanya keterlambatan pembaharuan barang dari gudang ke toko koperasi yang di karenakan kurang nya anggota koperasi bagian pengecekan barang di toko koperasi serta kurang teliti dalam melakukan pengecekan barang ada tidaknya di toko dan terkadang anggota tidak langsung memberitahukan pada bagian pembelian bahwa barang ditoko telah habis atau bagian pembelian tidak langsung membuatkan *purchase order* atas barang yang habis ditoko.

Sistem informasi penjualan pada Unit Niaga Koperasi Karya Utama Jaya dalam prosedur penjualan yang terjadi yaitu terdapat beberapa harga barang kebutuhan primer maupun sekunder pada Koperasi Karya Utama Jaya lebih mahal dari kompetitor lain hal ini disebabkan karena penetapan harga yang dilakukan oleh pihak koperasi lebih menekankan pada keuntungan dari semua barang yang dijual. Untuk menentukan harga jual Koperasi Karya Utama Jaya diperoleh dari : harga jual = harga beli + laba (10% dari harga beli).

Berdasarkan Fandy Tjiptono (2015:152) metode penetapan secara garis besar dikelompokan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba, dan berbasis persaingan.

Metode Penetapan Harga Berbasis laba berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.

Dari pembahasan yang telah diteliti oleh penulis tentang metode penetapan harga yang ditetapkan oleh Koperasi Karya Utama Jaya telah sesuai dengan apa yang di kemukakan oleh fandy Tjiptono.

4.2.2 Analisis Dokumen Yang Digunakan Sebagai Dasar Pencatatan Pada Koperasi Karya Utama Jaya.

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2010:837) dokumen yang digunakan dalam pembelian,yaitu:

a. Surat permintaan pembelian.
b. Surat permintaan penawaran harga.
c. Surat order pembelian.
d. Laporan penerimaan barang.
e. Surat perubahan order.
f. Bukti kas keluar.

Sedangkan dokumen pembelian yang digunakan oleh Koperasi Karya Utama Jaya adalah :

1. Surat Permohonan Permintaan Barang.
2. Daftar Pemasok.
3. *Purchase Order.*
4. Faktur Pembelian.
5. Laporan Penerimaan.

Menurut V.Wiratna (2015:87) catatan akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

A. Jurnal Penjualan (Tunai).
B. Jurnal Penerimaan Kas.
C. Jurnal Umum.
D. Kartu Persediaan Barang.
E. Kartu Gudang.

Sedangkan dokumen penjualan yang digunakan oleh Koperasi Karya Utama Jaya adalah :

1. Nota Pembelian / Kuitansi Pembelian (yang dikeluarkan untuk pelanggan).
2. Jurnal Penjualan (Tunai).
3. Jurnal Penerimaan Kas.
4. Jurnal Umum.

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahawa dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan pembelian dan penjualan pada Koperasi Karya Utama Jaya Cimahi berbeda dengan teori. Perbedaan tersebut terletak pada adanya tambahan dan pengurangan dokumen yang dilakukan oleh koperasi. Tetapi hal tersebut telah sesuai dengan kebutuhan dalam pencatatan pembelian dan penjualan pada Koperasi Karya Utama Jaya Cimahi.

Dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan penjualan dan pembelian pada Koperasi Karya Utama Jaya Cimahi menurut penulis koperasi tersebut sudah cukup baik .

DAFTAR PUSTAKA

Buku

A Hall, James. 2011. *Accounting Information System Edisi ke 4*. Jakarta: Salemba Empat.

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: Rineka Cipta.

Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.

Hery. 2011. Teori Akuntansi. Jakarta: Kencana

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Graha Ilmu

Irawati, Susan. 2010*. Manajemen Keuangan*. Bandung : *Pustaka.*

Mardi.2014.*Sistem Informasi Akuntansi*.Bogor: Ghalia Indonesia

Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Satibi , Iwan. 2011. *Teknik Penulisan Skripsi, Tesis,DIsertasi.*Bandung:Ceplas.

Silalahi, Ulber. 2012. *Metode Penelitian Sosial.* Bandung: PT Refika Aditama.

Sugiyono, 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.

Sujarweni, V Wiratma. 2015. *Sistem akuntansi.* Yogyakarta: Pustaka baru press

Sutarman. 2012. *Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta: Bumi Aksara

Supriyati.2011.*Metodologi Penelitian.*Bandung:Labkat Press

Tjiptono, fandy. 2015, strategi pemasaran EDISI 4: , Yogyakarta penerbit andi.

Umar, Husein. 2013.*Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis.*Edisi Kedua.Jakarta:Rajawali Pers.

Zaki Baridwan. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: BPEE UGM

Sumber dari Internet:

Arifin Sitio dan Halomoan Tamba 2012. "Permodalan Koperasi" diakses melalui http://karismajo.blogspot.com