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.

Menurut Azhar Susanto, (2013:22) sistem informasi adalah :

> Kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerjasama satu sama lain secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data keuangan atau yang berkaitan dengan masalah uang menjadi informasi keuangan yang diperlukan oleh manajer dan non manajer (termasuk pihak luar) untukmengambil keputusan.

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.

Menurut James A.Hall (2011:7) yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari dan Deny sistem informasi akuntansi adalah Suatu sub sistem yang memproses transaksi keuangan dan non-keuangan yang berpengaruh secara langsung terhadap pemrosesan transaksi keuangan.

Sedangkan menurut Gordon B.Davis yang dialih bahasa oleh Mardi (2014:5) menyatakan bahwa Informasi adalah data yang telah diolah ke dalam suatu bentuk yang berguna bagi penerimanya dan nyata atau berupa nilai yang dapat dipahami di dalam keputusan sekarang maupun masa depan.

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.

Menurut Mulyadi (2010:40) penjualan adalah:

> Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari perusahaan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

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 Adnan Sofjan, (2010:223) pengertian pembelian adalah :

> Salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan. Fungsi ini dibebani tanggung jawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia pada waktu dibutuhkan dengan harga yang sesuai dengan harga yang berlaku. Pengawasan perlu dilakukan terhadap pelaksanaan fungsi ini, karena pembelian menyangkut investasi dana dalam persediaan dan kelancaran arus bahan ke dalam 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.

Menurut H. Djaslim Saladin, (2010:95) penentuan harga jual adalah keputusan – keputusan mengenai harga yang ditetapkan oleh manajemen.

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.