BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Sistem

2.1.1 Pengertian sistem

Pada dasarnya sistem adalah suatu kerangka dari prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh untuk melakukan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan, yang dihasilkan oleh suatu proses. Sistem bertujuan menyediakan informasi untuk membantu pengambilan keputusan manajemen operasi perusahaan dari hari ke hari serta menyediakan informasi yang layak bagi pihak luar perusahaan.

Definisi sistem yang dikemukakan oleh **Azhar Susanto (2006:24)** adalah sebagai berikut:

"Sistem adalah kumpulan/group dari subsistem/bagian/komponen apapun baik phisik ataupun non phisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu".

Sedangkan definisi sistem menurut **Mulyadi (2006:12)** adalah:

"Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu".

Dari kedua definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kumpulan dari unsure atau bagian yang berhubungan dan bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu yang diinginkan. Unsur atau bagian tersebut bisa merupakan

prosedur-prosedur atau subsistem-subsistem yang terkumpul dan diatur sedemikian rupa untuk mencapai suatu sistem yang diinginkan.

2.1.1.1 Ciri-ciri Sistem

Suatu sistem memerlukan ciri-ciri untuk dapat dikenali sebagai sistem, tanpa cirri-ciri tersebut, pengguna sistem tidak dapat mengklasifikasi apakah yang digunakannya sistem atau prosedur saja.

Menurut **Azhar Susanto** menyatakan bahwa ciri-ciri sistem adalah sebagai berikut :

1. **Tujuan Sistem**
2. **Batas Sistem**
3. **Subsistem**
4. **Hubungan dan Khirarki Sistem**
5. **Lingkungan Sistem**
6. ***Input*-Proses-*Output***

Pengertian dari keenam ciri-ciri sistem diatas akan diuraikan sebagai berikut :

1. Tujuan Sistem

   Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Upaya mencapai suatu sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sistem tersebut tidak akan pernah tercapai.

2. Batas Sistem

   Batas sistem merupakan garis abstraksi yang memisahkan antara sistem dan lingkungannya. Batas sistem sangat relative dan tergantung pada tingkat pengetahuan serta situasi kondisi yang dirasakan oleh orang yang melihat sistem tersebut.

3. Subsistem

   Subsistem merupakan komponen atau bagian dari suatu sistem, subsistem ini bisa berupa phisik atau non phisik. Suatu subsistem akan memiliki subsistem yang lebih kecil dan seterusnya.

2.1.1.2 Tujuan Sistem

Tujuan sistem menurut **Mulyadi (2005:25)** adalah sebagai berikut :

> **"Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar target tersebut bias tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau criteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau criteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian".**

Dari pengendalian diatas yang telah dikemukakan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan sistem adalah suatu target atau sasaran akhir yang ingin dicapai dengan mengetahui cirri-ciri dan kriterianya sebagai tolak ukur suatu keberhasilan dan menjadi dasar suatu pengendalian.

2.1.1.3 Jenis-jenis Sistem

Konsep sistem mengelompokkan sistem kedalam empat kelompok, seperti yang dikemukakan oleh **Krismiaji (2005:12)** menyatakan bahwa :

1. **"Sistem tertutup**
2. **Sistem relatif tertutup**
3. **Sistem terbuka**
4. **Sistem umpan balik".**

   Keempat macam sistem tersebut dapat diperjelas sebagai berikut :

1. Sistem tertutup

   Yaitu sistem yang secara total terisolasi dari lingkungan tidak ada penghubung dengan pihak eksternal sehingga sistem ini tidak memiliki pengaruh dan dipengaruhi oleh lingkungan yang berada diluar batas sistem.

2. Sistem relatif tertutup

   Sistem yang berinteraksi dengan lingkungan secara tidak terkendali. Sistem yang menghubungkan sistem dengan lingkungannya dan mengendalikan pengaruh lingkungan terhadap proses yang dilakukan oleh sistem.

3. Sistem terbuka

   Sistem yang berinteraksi dengan lingkungan secara tidak terkendali, sistem terbuka juga memperoleh gangguan, atau input yang tidak terkendali akan mempengaruhi proses dalam sistem. Sistem yang dirancang dengan baik dapat meminimumkan gangguan tersebut dengan cara melakukan antisipasi terhadap kemungkinan munculnya gangguan dari lingkungan dan selanjutnya menciptakan proses dan cara menanggulangi gangguan tersebut.

4. Sistem umpan balik

   Yaitu sistem yang digunakan sebagai output menjadi salah satu input untuk proses yang sama di masa berikutnya.

2.1.1.4 Klasifikasi Sistem

Menurut **Jogiyanto HM. (2005:6)**, menyebutkan bahwa sistem dapat diklasifikasikan dari berbagai sudut pandang, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. **Sistem diklasidikasikan sebagai Sistem Abstrak (*Abstract System*) dan Sistem Fisik (Physical System).**
   a) **Sistem Abstrak (*Abstract System*)**
      Sistem abstrak adalah sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik.
   b) **Sistem Fisik (Physycal System)**
      Sistem fisik merupakan sistem yang ada secara fisik.

2. **Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Alamiah (*Natural System*) dan Sistem Buatan Manusia (*Human Made System*)**
   a) **Sistem Alamiah (*Natural System*)**
      Sistem Alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam dan tidak dibuat oleh manusia. Contoh : Sistem perputaran bumi.
   b) **Sistem Buatan Manusia (*Human Made System*)**
      Sistem Buatan Manusia adalah sistem yang dirancang oleh manusia dan melibatkan interaksi antara manusia dengan mesin. Contoh : Sistem informasi.

3. **Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Tertentu *(Deterministic System*) dan Sistem Tak Tentu (*Probabilistic System*)**
   a) **Sistem Tertentu *(Deterministic System*)**
      Sistem Tertentu adalah sistem yang tingkah lakunya sudah dapat diprediksi sebelumnya, interaksi diantara bagian-bagiannya dapat dideteksi dengan pasti sehingga keluarannya dapat diramalkan. Contoh : Sistem computer melalui program.
   b) **Sistem Tak Tentu (*Probabilistic System*)**
      Sistem Tak Tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat di prediksi karena mengandung unsure probabilitas.

4. **Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Tertutup *(Closed System*) dan Sistem Terbuka *(Open System)***
   a) **Sistem Tertutup *(Closed System*)**
      Sistem Tertutup adalah sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini bekerja secara otomatis tanpa adanya turut campur tangan dari pihak luarnya (Kenyataannya tidak ada sistem yang benar-benar tertutup) yang ada hanyalah *Relatively Closed System.*
   b) **Sistem Terbuka *(Open System)***
      Sistem Terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk lingkungan luar atau subsistem yang lainnya, sehingga harus memiliki sistem pengendalian yang baik.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa klasifikasi sistem yang baik harus dirancang sedemikian rupa, sehingga secara relatif tertutup karena sistem tertutup akan bekerja secara otomatis dan terbuka hanya untuk pengaruh yang baik saja.

2.1.2 Pembelian

Pembelian merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dalam memenuhi kebutuhan produk atau bahan baku produk yang didapat dari pemasok atau supplier.

2.1.2.1 Pengertian Pembelian

Pengertian pembelian menurut **Abu Umamah (2005:22)** adalah sebagai berikut :

“Pembelian yaitu membayar sesuatu untuk menjadi milik kita. Dimana suatu terdapat suatu persetujuan yang mengikat dan pembeli mendapatkan barang yang telah di berikan oleh penjual”.

Pengertian pembelian menurut Mulyadi adalah sebagai berikut :

“Transaksi pembelian dapat digolongkan menjadi dua : pembelian local dan impor. Pembelian local adalah pembelian dari pemasok dalam negri, sedangkan pembelian impor adalah pembelian dari pemasok luar negri yang dimana sistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan”.

Sedangkan menurut Soemarso.S.R pembelian adalah :

“Suatu kegiatan perusahaan dagang yang meliputi hal-hal sebagai berikut :
1. ”Membeli barang dagangan secara tunai atau kredit.

2. **Membeli aktiva produktif untuk digunakan dalam kegiatan perusahaan.**
3. **Membeli barang dan jasa-jasa lainnya sehubungan dengan kegiatan perusahaan, seperti : gaji, biaya pengiriman, biaya telepon,dll".**

Pendapat lain yang dikemukakan oleh **Susan Irawati (2008:64)** yang menyatakan bahwa 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 membeli barang atau jasa baik itu untuk operasional perusahaan maupun untuk dijual kembali, yang didapat dari pemasok baik dalam negri maupun luar negri.

2.1.2.2 Klasifikasi Transaksi Pembelian

Adapun klasifikasi dari transaksi pembelian menurut Mulyadi adalah sebagai berikut :

1. "Pembelian secara kontan, yaitu pembelian yang dilaksanakan secara *cash and carry*, kebiasaan yang umum dimasa sekarang yaitu jangka waktu satu bulan pun dianggap kontan.
2. Pembelian secara kredit, yaitu pembelian yang mendapat fasilitas pembayaran lebih dari satu bulan.
3. Pembelian secara tender, yaitu pembelian yang dilaksanakan apabila mencakup nilai cukup besar.

4. Pembelian dengan cara impor, yaitu pembelian yang menggunakan prosedur impor dengan memanfaatkan *letter of credit* (L/C)
5. Pembelian secara komisi, yaitu pembelian barang yang bersifat titipan, atas barang-barang yang terjual yang kemudian dibayar.
6. Pembelian dipasar berjangka/ *future trading*, yaitu pembelian atas barang-barang yang memiliki standar kualitas yang ditawarkan di pasar berjangka, selain kualitas telah terjamin juga dapat menutup kemungkinan kerugian karena adanya kenaikan harga.
7. Pembelian secara cicilan pada sewa guna usaha (*Leasing*), yaitu suatu cara pembelian dimana harga atas barang dibayar secara mencicil setelah diperhitungkan bunga bank.
8. Pembelian secara kontrak, yaitu suatu pembelian dengan menggunakan prosedur kontrak yang memuat hak-hak dan kewajiban masing-masing pihak. Biasanya pembelian secara kontrak dilaksanakan apabila terjadi penjualan secara kontrak pula.
9. Pembelian melalui perantara (komisioner, makelar), yaitu suatu jenis pembelian yang menggunakan jasa komisioner atau makelar sebagai perantara dalam pembelian dan untuk jasa yang mereka berikan, mereka menerima komisi atau provisi.
10. Pembelian secara remburs, lebih bersifat cara pembayaran, yaitu pembayaran dilakukan kepada pembawa atau yang mengangkut barang.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi transaksi pembelian adalah suatu proses atau tata cara untuk menghasilkan suatu kegiatan yaitu pembelian.

2.1.2.3 Dokumen-dokumen Pembelian

Dokumen-dokumen yang digunakan didalam kegiatan pembelian menurut **Mulyadi (2005:300**) dokumen-dokumen pembelian adalah sebagai berikut :

1.”Surat permintaan pembelian
2. Surat permintaan penawaran harga
3. Surat order pembelian
4. Laporan penerimaan barang
5. Surat perubahan order
6. Bukti kas keluar”.

2.1.2.4 Prosedur Pembelian

Prosedur transaksi pembelian secara garis besar menurut Mulyadi adalah sebagai berikut :

1. **“Fungsi Gudang mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian**
2. **Fungsi pembelian meminta penawaran harga dari berbagai pemasok**
3. **Fungsi pembelian menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok.**
4. **Fungsi pembelian membuat order pembelian kepada pemasok**
5. **Fungsi penerimaaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untung disimpan.**
6. **Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan.**
7. **Fungsi penerimaan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi.**
8. **Fungsi Akuntansi menerima faktur tagihan dari pemasok dan atas dasar faktur dari pemasok tersebut, fungsi akuntansi mencatatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian”.**

2.1.3 Penjualan

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjukan pertumbuhan perusahaan.

Faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan menurut **Basu Swastha (2005:406)** menyatakan bahwa :

1. **"Kondisi dan kemampuan penjualan**
2. **Kondisi Pasar**
3. **Modal**
4. **Kondisi Organisasi".**

2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Pengertian Penjualan menurut **Abu Umamah (2006:22)** adalah sebagai berikut :

"Penjualan adalah perjanjian dengan mana penjual memindahkan atau setuju memindahalihkan hak atas barang kepada pembeli sebagai imbalan sejumlah uang yang disebut harga".

Pengertian penjualan menurut **Basu Swatha (2006:8)** menyatakan bahwa :

"Penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan".

Sedangkan pengertian penjualan menurut **Henry (2006:8)** menyatakan bahwa

"Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang atau jasa."

Berdasarkan pengertian diatas penulis menyimpulkan bahwa penjualan dapat dikatakan sebagai ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan, penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.

2.1.3.2 Jenis-jenis Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut La Midjan (2006:13) dapat diklasidikasikan sebagai berikut :

1. **"Penjualan tunai**
2. **Penjualan kredit**
3. **Penjualan tender**
4. **Penjualan ekspor**
5. **Penjualan konsinyasi**
6. **Penjualan grosir".**

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Penjualan Tunai

   Penjualan yang bersifat cash dan carry pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

2. Penjualan Kredit

   Penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan Tender

   Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memegangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

4. Penjualan Ekspor

   Penjualan yang dilaksanaka dengan pihak pembeli luar negri yang mengimpor barang tersebut.

5. Penjualan Konsinyasi

   Penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang bertugas sebagai penjual.

6. Penjualan Grosir

   Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian diatas penjual memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan ekspor, penjualan konsinyasi, dan penjualan grosir.

2.1.3.3 Tugas Pokok Penjualan

Menurut **LA Midjan (2006:13)** bahwa tugas pokok penjualan yaitu :

a. **"Mencari order sesuai dengan tingkat penjualan yang menguntungkan.**
b. **Mencatat pesanan-pesanan yang diterima**
c. **Mengeluarkan dokumen perintah mengeluarkan barang dan mengawasi pengiriman.**
d. **Mencatat akibat-akibat material dan financial dari aktivitas penjualan.**
e. **Membuat faktur-faktur penjualan.**
f. **Menyusun data statistic penjualan**
g. **Menyusun laporan penjualan".**

2.1.4 Pengertian Sistem Pembelian dan Penjualan

Pengertian sistem pembelian menurut **Mulyadi (2006:14)** adalah sebagai berikut:

"Sistem pembelian adalah suatu kegiatan yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama sama untuk melakukan suatu kegiatan membayar sesuatu untuk menjadi milik kita".

Pengertian sistem penjualan menurut **Mulyadi (2006:16)** adalah sebagai berikut:

"Sistem penjualan adalah suatu kegiatan yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama sama dimana pihak penjual menyerahkan barang dan pihak lain yang bertindak sebagai pembeli mengingat diri untuk membayar harga"

Berdasarkan definisi diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa sistem pembelian dan penjualan merupakan suatu kegiatan yang erat berhubungan antara satu dengan yang lainnya dan berfungsi bersama-sama dapat berupa proses membeli dan menjual.

2.1.5 Pengertian Valuta Asing

Pengertian valuta asing menurut **Herly Charisma Berlianta (2006:82)** adalah sebagai berikut:

"Forex (Foreign Exchange) atau valuta asing adalah suatu mata uang tertentu yang dimiliki oleh Negara lain sebagai alat pembayaran yang sah".

Pengertian valuta asing menurut **Hady Hamdy (2008:12)** adalah sebagai berikut:

"Forex (Foreign Exchange) atau valuta asing merupakan suatu jenis perdagangan atau transaksi yang memperdagangkan mata uang suatu negaralainnya yang melibatkan pasar-pasar uang selama 24 jam secara berkesinambungan.

Pengertian lain valuta asing menurut **Jose Rizal (2006:53)** adalah sebagai berikut:

"Valuta asing adalah pasar mata uang yang merupakan pasar derifatif terbesar di dunia. Perdagangan ini diawali pada tahun 1971 berdasarkan suatu perjanjian yang menetapkan perubahan nilai mata uang suatu Negara dari kurs tetap menjadi kurs mengambang yang nilainya ditentukan ileh pasar ".

Berdasarkan pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa valuta asing akan mempunyai suatu arti apabila valuta tersebut dapat ditukarkan dengan valuta lainnya tanpa pembatasan. Dengan kata lain yaitu apabila terjadi pertukaran mata uang antar Negara maka akan terdapat selisih kurs.Tujuan utama valuta asing adalah untuk membantu perdagangan internasional dan investasi, dengan memungkinkan perusahaan untuk mengkonversi satu mata uang.

2.1.5.1 Produk-produk Valuta Yang Sering Diperdagangkan

Menurut **Herly Charisma Berlianta (2006:82**) produk-produk valuta asing yang sering diperdagangkan yaitu :

1. **US$ = United States Dollar**
2. **EUR = Euro Uni Eropa**
3. **GBP = Great Britain Poundsterling**
4. **JPY = Japanese Yen**
5. **CHF = Confederatio Helvetica Franc (Swiss Frank)**
6. **AUD = Australian Dollar**

2.1.6 Sistem Pembelian dan Penjualan Valuta Asing

Pengertian sistem pembelian dan penjualan valuta asing menurut **Taqiyuddin an-Nabhani** adalah sebagai berikut:

"Jual beli mata uang atau pertukaran mata uang merupakan transaksi jual beli dalam bentuk financial".

Pengertian sistem pembelian dan penjualan valuta asing menurut **Mulyadi (2006: 20)** adalah sebagai berikut :

"Sistem pembelian dan penjualan valuta asing merupakan suatu kegiatan yang erat berhubungan antara satu dengan yang lainnya dan berfungsi bersama-sama dapat berupa proses untuk mencari selisih kurs sebagai laba".

Berdasarkan definisi diatas penulis menyimpulkan bahwa sistem pembelian dan penjualan mata uang asing merupakan suatu kegiatan yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya dan berfungsi bersama-sama serta berbentuk financial.

2.1.6.1 Jenis Sistem Pembelian dan Penjualan Valuta Asing

Jenis sistem pembelian dan penjualan valuta asing menurut **Taqiyuddin an-Nabhani** terdiri dari :

1. **Pembelian mata uang dengan mata uang yang serupa seperti pertukaran uang kertas dinar baru Irak dengan kertas dinar lama.**
2. **Pertukaran mata uang dengan mata uang asing seperti pertukaran dolar dengan Pound Mesir.**
3. **Pembelian barang dengan uang tertentu serta pembelian mata uang tersebut dengan mata uang asing seperti membeli pesawat dengan dolar, serta pertukaran dolar dengan dinar Irak dalam suatu kesepakatan.**
4. **Penjualan barang dengan mata uang, misalnya dengan dolar Australia serta pertukaran dolar dengan dolar Australia.**
5. **Penjualan promis (surat perjanjian untuk membayar sejumlah uang) dengan mata uang tertentu.**
6. **Penjualan saham dalam perseroan tertentu dengan mata uang tertentu.**

Berdasar jenis sistem pembelian dan penjualan valuta asing di atas penulis menyimpulkan bahwa masing-masing kegiatan di atas merupakan dua macam bentuk aktivitas, yaitu aktivitas jual beli dan aktivitas pertukaran. Sehingga untuk masing-masing aktivitas tesebut bisa diberlakukan hukum jual beli dan pertukaran serta hukum-hukum adanya perbedaan transaksi

Peserta yang aktif melakukan transaksi sistem pembelian dan penjualan valuta asing menurut **Taqiyuddin an-Nabhani** terdiri dari empat golongan, yaitu:

1. **“Dealer Valuta Asing Bank dan Non Bank**
2. **Perusahaan dan Individu**
3. **Spekulator dan Arbitrase**
4. **Bank Sentral”.**

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Dealer valuta asing bank dan non bank. Dealer bank-bank dan non bank beroperasi di kedua pasar antar bank dan nasabah. Mereka ini memperoleh

keuntungan dengan membeli valuta asing pada harga permintaan (*bid*) dan menjualnya kembali pada harga yang sedikit lebih tinggi dari pada harga penawaran (*offer*).

2. Perusahaan dan individu menggunakan pasar valuta asing untuk mempermudah pelaksanaan transfer investasi atau komersil. Kelompok ini terdiri dari para importir, investor internasional, perusahan-perusahaan multinasional. Mereka menggunakan pasar valuta asing untuk tujuan investasi.
3. Spekulator dan arbitrase. Mereka ini melakukan transaksi dalam pasar valuta asing untuk memperoleh keuntungan. Arbitrase pada prinsipnya merupakan suatu bentuk spekulasi yang terdapat dalam valuta asing, di mana mereka membeli suatu valuta asing, di mana mereka membeli suatu valuta asing di suatu pusat keuangan kemudian menjualnya kembali di pusat keuangan lain untuk memperoleh keuntungan. Kegiatan arbitrase ini dimungkinkan oleh mudah dan cepatnya dilakukan transfer dengan menggunakan alat telegrafik antara pusat keuangan satu dengan pusat keuangan dunia lainnya. Motif mereka ini berbeda dengan dealer, karena spekulator dan arbitrase beroperasi hanya untuk kepentingan mereka sediri tanpa suatu kebutuhan atau kewajiban untuk melayani klien atau untuk memastikan kontinuitas pasar. Sedangkan dealer mencari keuntungan dari spread antara permintaan dan penawaran dan hanya secara insedentil mencari keuntunagn dari prubahan-perubahan harga. Sementara spekulator mencari seluruh keuntungan dari perubahan-perubahan

harga secara simultan. Spekulasi dan arbitrase dalam jumlah besar biasanya dilakukan oleh trader. Bank-bank dalam hal ini dapat bertindak sebagai dealer, spekulator dan arbitrase.

4. Bank sentral. Bank-bank sentral menggunakan pasar ini untuk memperoleh cadangan devisa dan juga mempengaruhi harga di mana mata uangnya diperdagangkan. Bank sentral mungkin melakukan langkah-langkah yang semata-mata dimasudkan untuk mendukung atau mendongkrak nilai mata uang sendiri. Kebijakan atau strategi seperti ini banyak dilakukan oleh bank-bank sentral.

Berdasarkan keterangan diatas penulis menyimpulkan bahwa dalam operasional sehari-hari bank, khususnya bank-bank devisa, mereka melakukan kegiatan transaksi yang berkaitan dengan valuta asing, misalnya jual beli mata uang asing, travelers check atau berfungsi sebagai money changer berdasarkan kurs beli atau kurs jual yang telah ditetapkan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Sistem pada umumnya merupakan sesuatu yang biasa digunakan oleh suatu perusahaan dalam pengolahan data informasi, namun terkadang sistem dan kegiatan manual perusahaan belum bias berjalan bersamaan dan ini berakibat kurangnya efektifitas kegiatan perusahaan untuk kedepannya. Berbagai cara dilakukan sebagai solusi suatu permasalahan dan perusahaan tetap menjalankan aktivitasnya dan secara perlahan perusahaan mengurangi kegiatan manualnya untuk beralih ke sistem agar

kegiatan yang dilakukan dapat lebih efektif dan data yang diterima apabila mengalami kesalahan data dapat diinput kembali .

Menurut Azhar Susanto menyatakan bahwa :

“Sistem adalah kumpulan dari sub-sub sistem baik fisik maupun bukan fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan yaitu pengolahan data menjadi informasi yang berguna”.

Data yang dimiliki setiap perusahaan sangat beragam dan salah satunya adalah data keuangan yang memberikan informasi tentang keuangan dalam bentuklaporan keuangan diamana laporan tersebut dibuat kedalam suatu periode untuk perusahaan dan data keuangan ini disusun dan dibuat.

Setiap perusahaan selalu ingin memperoleh keuntungan oleh karena itu biasanya perusahaan melakukan kegiatan yaitu kegiatan pembelian, pembelian merupakan suatu kegiatan perusahaan yang rutin demi memenuhi kebutuhan persediaan perusahaan berbagai macam cara perusahaan di dalam memenuhi kebutuhannya mulai dari pembelian dalam negri maupun luar negri yang memiliki tujuan untuk memenuhi pesanan oleh karena itu setiap kegiatan pembelian memerlukan pencatatan yang harus diperhatikan terutama keefektifan setiap bagian yang terkait.

Adapun pendapat yang dikemukakan oleh **Zaky Raid Nashshar (2009:46)** yang menyatakan bahwa 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”.

Berdasarkan definisi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem pembelian merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh harta atau aktiva dan merupakan bagian dari sub-sub yang bekerja secara harmonis untuk memperoleh laba**.**

Selain itu juga ada kegiatan penjualan, penjualan yaitu kegiatan utama perusahaan dagang karena proses penjualan sangat berperan penting bagi sebuah perusahaan dagang untuk melanjutkan kelangsungan usahanya.

Menurut **Soemarso SR (2005:160)** menyatakan bahwa :

"Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari menjual barang yang mana jumlah barang yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan".

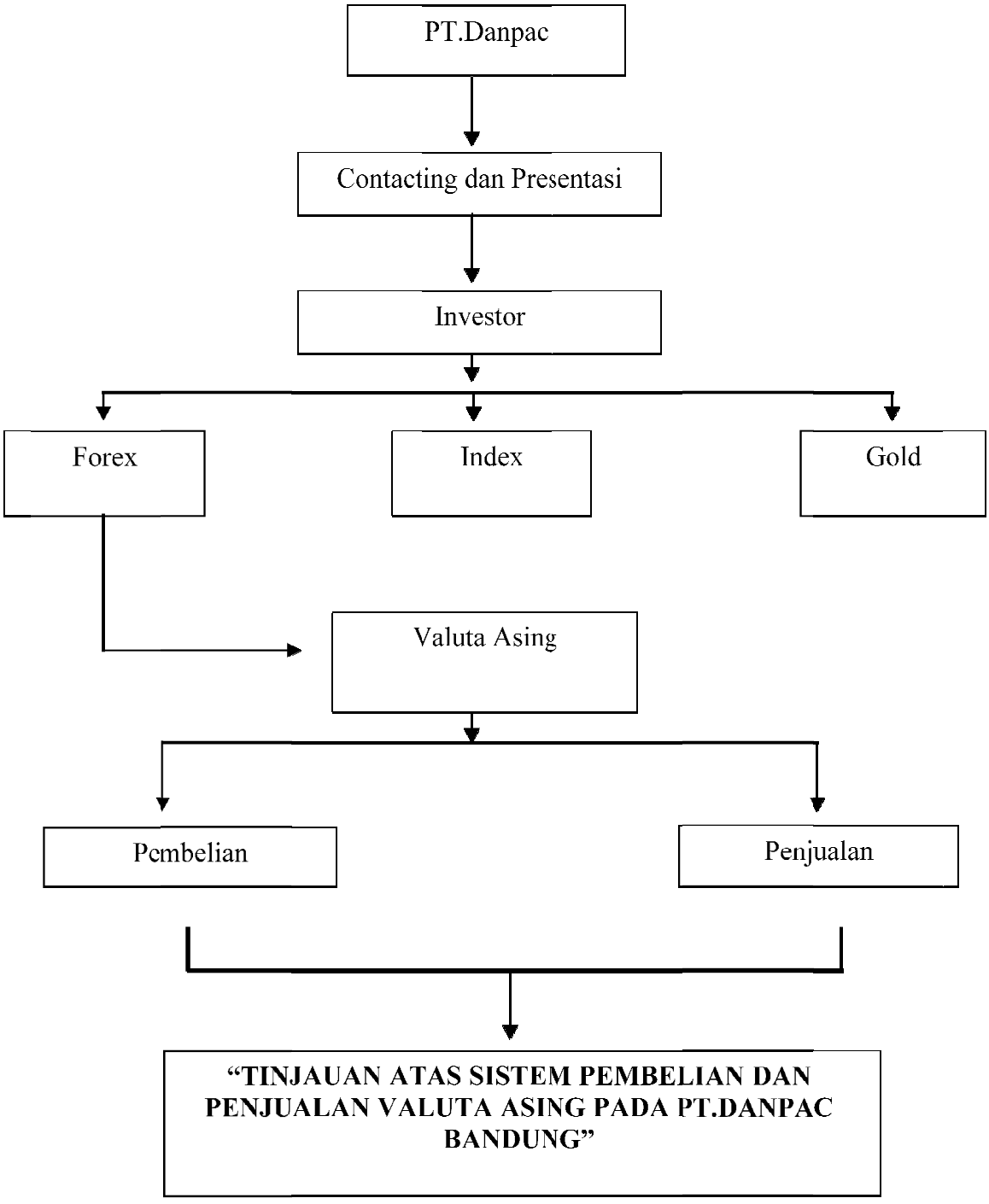
Berdasarkan definisi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem penjualan merupakan suatu kegiatan menjual barang untuk memperoleh pendapatan baik fisik maupun nonfisik yang bekerja secara harmonis.

Sementara itu Valuta asing menurut **Wijono Slamet (2006:16)** sebagai berikut:

"Valuta asing dapat diartikan sebagai mata uang asing dan alat pembayaran lainnya yang digunakan untuk melakukan atau membiayai transaksi ekonomi keuangan internasional dan yang mempunyai catatan kurs resmi pada bank central".

Berdasarkan definisi diatas penulis menyimpulkan bahwa sistem pembelian dan penjualan valuta asing merupakan suatu kegiatan menjual dan membeli mata uang

asing yang bekerja secara harmonis serta bertujuan untuk menghasilkan laba bagi perusahaan.



Bagan Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1