BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Pembelian

Menurut Soemarso S.R (1994), kegiatan pembelian dalam perusahaan dagang adalah membeli barang dagang secara tunai atau kredit, membeli barang dan jasa lain yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan. Sehingga diperoleh kesimpulan bahwa pembelian merupakan perkiraan yang digunakan untuk mencatat semua pembelian barang dagang dalam satu periode tertentu.

Pembelian merupakan aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan, yaitu sebagai bagian utama dari fungsi pengadaan untuk kebutuhan perusahaan. Secara umum pembelian dapat diartikan sebagai suatu aktivitas yang bertanggung jawab atas pengadaan barang yang dibutuhkan, dengan kualitas, kuantitas, waktu, harga, pemasok dan penempatan yang tepat seuai yang dibutuhkan. Untuk mencapai pembelian yang efektif haruslah diketehui terlebih dahulu tujuan pembelian tersebut. Masing-masing pembelian memiliki kepentingan yang mungkin akan bertentangan dengan tujuan lainnya, namun pengambilan keputusan dalam pembelian harus dapat mempertimbangkan hal-hal tesebut dalam pengambilan keputusannya. Termasuk pertimbangan atas *cost-benefit*.

(library.upnvj.ac.id)

2.1.1. Tugas Pembelian dan tanggung jawab pembelian

Fungsi pembelian adalah untuk menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan pada waktu, harga dan kualitas yang tepat

Tanggung jawab pembelian menurut Assauri:

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan pembelian bahan tersebut pada tingkat harga dimana perusahaan akan mampu bersaing untuk memasarkan produknya.
2. Pembelian juga bertanggung jawab atas pelaksanaan pembelian bahan agar rencana operasi dapat terpenuhi dan pembelian bahan tersebut pada tingkat harga (library.upnvj.ac.id)

1.2.Pengertian Penjualan

Menurut Kotler (2002), penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan 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 secara kredit atau sering disebut cara angsuran.

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian,untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan

untuk dapat terlaksanananya transfer atau hak transaksi. (Prof.Dr.Sofjan Assauri, M.BA, 2009)

Perilaku Pembelian

Pengambilan keputusan konsumen berbeda-beda, tergantung pada jenis keputusan pembelian.Pembelian yang rumit dan mahal mungkin melibatkan banyak pertimbangan pembeli dan lebih banyak peserta.

2.2.1 Penjualan Langsung

Para penjual biasanya mencoba meraih sebanyak mungkin pembeli walaupun hanya dengan satu atau produk tunggal. Penjualan atau pemasaran langsung terdiri atas komunikasi langsung dengan konsumen perorangan dengan sasaran untuk memperoleh tanggapan secara langsung. Dengan demikian para penjual langsung berkomunikasi dengan pelanggan, sering berdasarkan pertemuan antara pembeli dan penjual berlangsung secara interaktif. Mereka benar-benar menyamakan penawaran dan komunikasi pemasaran mereka dengan kebutuhan ruang lingkup yang sempit. Keuntungan dari berinteraksi langsung dengan pelanggan melaui media telepon adalah pembeli langsung membeli secara efisien.

Sebagian besar penjual melihat pemasaran atau penjualan langsung memainkan peranan yang lebih luas dari sekedar menjual produk mereka. Mereka melihatnya sebagai alat yang efektif untuk

berinteraksi dengan pelanggan guna membangun hubungan untuk jangka waktu panjang. (Prof.Dr.Sofjan Assauri, M.BA, 2009)

2.2.2. Konsep Penjualan

Berkeyakinan bahwa para konsumen perusahaan bisnis, jika dibiarkan, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. oleh karena itu organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan dan promosi agresif.

Konsep itu mengasumsikan bahwa pada konsumen umumnya menunjukan kelembaman atau penolakan pembelian sehingga harus dibujuk untuk membeli. konsep itu juga mengasumsikan bahwa perusahaan memiliki banyak sekali alat penjualan dan promosi yang efektif untuk merangsang lebih banyak pembeli.(Philip Kotler.2002)

2.2.3. Peran Pembelian

Kita dapat membedakan lima peran yang dimainkan orang dalam keputusan pembelian:

a) Pencetus. Seseorang yang pertamakali mengusulkan gagasan untuk membeli suatu produk atau jasa.
b) Pemberi pengaruh. Seseorang yang pandangan atau sasarannya mempengaruhi keputusan.
c) Pengambil keputusan. Seseorang yang mengambil keputusan untuk setiap komponen keputusan pembelian-apakah membeli, tidak membeli, bagaimana membeli, dan dimana akan membeli.

d) Pemakai. Seseorang yang mengkonsumsi atau menggunakan produk atau jasa.(Philip Kotler.2002)

1.3. Pengertian Sistem Informasi

1.3.1. Sistem

Menurut *FitzGerald* dalam Jogiyanto (2005:1), suatu sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

Sedangkan *Hall* (2007:6), mengatakan bahwa sistem adalah kelompok dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama.

1.3.1.1.Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat yang tertentu. Menurut Jogiyanto dalam buku yang berjudul Analisis dan Desain Sistem menyebutkan bahwa karakteristik sistem ditentukan sebagai berikut:

1) Komponen (*Component)*

   Terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi dan bekerja sama membentuk satu kesatuan. Komponen tersebut terdiri dari beberapa subsistem atau bagian ssitem, dimana setiap subsistem memiliki fungsi khusus yang akan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

2) Batas Sistem (*Boundary*)

   Batas sistem merupakan daerah yang membatasi antara satu sistem dengan sistem lainnya.

3) Lingkungan Luar Sistem

   Lingkungan luar dapat bersifat menguntungkan dan merugikan. Lingkungan yang menguntungkan harus tetap dijaga dan dipelihara, sebaliknya lingkungan yang merugikan harus dikendalikan jika tidak ingin mengganggu kelangsungan hidup sistem

4) Penghubung (*Interface*)

   Media penghubung antara subsistem yang memungkinkan sumber daya mengalir dari satu subsistem ke sistem lainnya. Keluaran dari satu subsistem akan menjadi masukan subsistem lainnya melalui penghubung untuk menginteegrasikan subsistem menjadi satu kesatuan.

5) Masukan (*Input*)

   Energi yang dimasukan ke dalam sistem berupa masukan perawatan dan masukan signal. Masukan perawatan adalah energi yang dimasukan supaya sistem dapat beroperasi, sedanngkan masukan signal adalah energi yang diproses untuk mendapatkan keluaran. Contoh: didalam sistem komputer, program adalah maintenance input yang digunbakan untuk

mengoprasikan komputer, dan data adalah signal input untuk diolah menjadi informasi.

6) Keluaran (*Output*)

   Hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat berupa masukan untuk subsistem yang lain. Misal untuk sistem komputer, panas yang dihasilkan adalah keluaran yang tidak bergunadan hasil sisa pembuangan, sedangkan informasi adalah keluaran yang dibutuhkan.

7) Pengolahan (*Process*)

   Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolah yang akan mengubah masukan masukan menjadi keluaran. Suatu sistem produksi akan mengolah masukan berupa bahan lain menjadi keluaran barang jadi.

8) Sasaran (*Objectives*) atau Tujuan (*Goal*)

   Suatu sistem pasti mempunyai tujuan atau sasaran. Jika suatu sistem tidak mempunyai sasaran maka sistem operasi tidak ada gunanya. Sasaran dari sistem sangat menentukan masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang akan dihasilkan. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuan. (Jogianto HM, 2001,3)

2.3.1.2.Klasifikasi Sistem

Menurut Jogiyanto dalam buku yang berjudul Analisis dan Desain Sistem, menyebutkan bahwa sistem dapat diklasifikasikan dari beberapa sudut pandang, diantaranya:

1. Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Abstrak dan Sistem Fisik
    a. Sistem Abstrak

        Sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik.

        Misal: sistem berupa pemikiran-pemikiran hubungan antara manusia dengan Tuhan

    b. Sistem Fisik

        Sistem yang ada secara fisik.

        Misal: sistem komputer
2. Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Alamiah dan Sistem Buatan Manusia
    a. Sistem Alamiah

        Sistem yang terjadi melalui proses alam dan tidak dibuat manusia. Contoh: rotasi bumi

    b. Sistem Buatan

        Sistem yang dirancang oleh manusia dan melibatkan interaksi antara manusia dengan mesin. Contoh: Sistem Informasi.

3. Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Tertentu dan Sistem Tak Tentu

    a. Sistem Tertentu

    Sistem yang tingkah lakunya sudah dapat di prediksi sebelumnya, interaksi diantara bagian-bagian dapat dideteksi dengan pasti sehingga keluarannya dapat diramalkan. Contoh: sistem komputer melalui program.

    b. Sistem

    Sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.

4. Sistem diklasifikasikan sebagai Sistem Tertutup dan Sistem Terbuka

    a. Sistem Tertutup

    Sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Ssitem ini bekerja secara otomatis tanpa adanya turut campur tangan dari pihak luarnya (kenyataanya tidak ada sistem yang benar-benar tertutup) yang ada hanyalah *Relatively Closed Sistem*

    b. Sistem Terbuka

    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. (Jogianto, 2001, 6)

2.3.1. Informasi

McFadden, dkk dalam Kadir (2003:31) mendefinisikan informasi sebagai:

> Data yang telah diproses sedemikian rupa sehingga meningkatkan pengetahuan seseorang yang menggunakan data tersebut.
>
> Sedangkan menurut Davis dalam Kadir (2003:31), informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau saat mendatang.

2.3.1. Sistem Informasi

Menurut Leitch dan Davis dalam Jogiyanto (2005:11), sistem informasi adalah suatu:

Sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur yang menggabungkan subsistem-subsistem yang mempertemukan organisasi dengan laporan yang diperlukan.

Abdul Kadir dalam bukunya yang berjudul Pengenalan Sistem Informasi mendefinisikan sistem informasi dari berbagai sumber:

1. Sistem informasi adalah kombinasi antara prosedur kerja, informasi, orang dan teknologi yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan dalam sebuah organisasi. (Alter, 1992)
2. SI: kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data ke dalam bentuk informasiyang berguna. (Bodnar dan Hopwood, 1993)
3. SI: adalah suatu sistem buatan manusia yang secara umum terdiri atas sekumpulan komponen berbasis komputer dan manual yang dibuat untuk menghimpun, menyimpan ,mengelola data serta menyediakan informasi keluaran kepada para pemakai.(Gelinas, Oram, Wiggins. 1990)
4. SI: sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pemakai (Hall,1999)
5. SI: sebuah sistem mengunpulkan memproses, memyimpan, menganalisis, dan menyebarkan informasi untuk tujuan yang spesifik. (Turban, McLean Wetherbe 1999)
6. SI: kerangka kerja yangmengkoordinasikan sumber daya (manusia, komputer) untuk mengunah masukan (input) menjadi keluaran (informasi), guna mencapai sasaran-sasaran perusahaan (Wilkinson.1992)

1.3..1. Ciri-ciri Informasi

Informasi memiliki ciri-ciriseperti berikut (Davis, 1999)

1. Benar atau salah. Dalam hal ini informasi berhubungan dengan kebenaran terhadap kenyataan jika penerima informasi yang salah mempercayainya.
2. Baru. Informasi benar-benar baru bagi si penerima
3. Tambahan.informasi dapat memperbaharui atau memberikan perubahan terhadap informasi yang telah ada.
4. Korektif. Informasi dapat digunakan untuk melakukan koreksi terhadap informsi sebelumnya yang salah atau benar
5. Penegas. Informasi dapat mempertegas informasi yang telah ada sehinggakeyakinanterhadapinformasi semakin meningkat.

(Davis, 1999)

2.3.1.4. Klasifikasi Sistem Informasi

Klasifikasi yang umum dipakai antara lain:

a. Level organisasi
b. Level fungsional
c. Dukungan yang diberikan
d. Arsitektur Sistem Informasi

2.3.1.5. Sistem Informasi Menurut Level Organisasi

a. System Informasi Department
b. System Informasi Perusahaan
c. System Informasi antar Organisasi

Sistem informasi perusahaan (*enterprise information system*) merupakan sistem informasi yang tidak terletak pada masing-masing departemen, melainkan sebuah sistem terpadu yang dapat dipakai oleh sejumlah departemen secara bersama-sama.

contoh: sistem intergrasi perguruan tinggi mengitergrasikan bagian-bagian seperti pengajaran, keuangan dan kemahasiswaan.

Kemampuan Sistem Informasi

Hal-hal yang bisa dikerjakan Sistem Informasi terkait dengan kemampuan yang dapat dilakukannya (Turban, 1999)

1. Melaksanakan komputasi numerik, bervolume besar, dan dengan kecepatan tinggi.
2. Menyediakan komunikasi dalam organisasi atau antar organisasi yang murah, akurat, dan cepat.
3. Menyimpan informasi dalam jumlah yang sangat besar dalam ruang tetapi mudah diakses.
4. Memungkinkan pengaksesan informasi yang sangat banyak di seluruh dunia dengan cepat dan mudah.
5. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi orang-orang yang bekerja dalam kelompok dalam suatu tempat atau pada beberapa lokasi.

6. Menyajikan inormasi dengan jelas yang mengunggah pikiran manusi.
7. mengotomatisasi proses-proses bisnis yang semi-otomatis dan tugas-tyugas yang dikerjakan secara manual
8. Mempercepat pengetikan dan penyuntingan
9. Pembiayaan yang jauh lebih murah daripada pengerjaan secara manual.

Kemampuan-kemampuan ini mendukung sasaran bisnis yang mencakup:

i. Peningkatan produktivitas
ii. Pengurangan biaya
iii. Peningkatan pengambilan keputusan
iv. Peningkatan layanan ke pelamnggan
v. Pengembangan aplikasi-aplkikasi startegis yang baru.

Sistem Informasi memberikan nilai tambah terhadap proses, produksi, kualiatas, manajemen, pengambilan keputusan, dan pemecahan masalah serta keunggulan kompettif yang tentu sangat berguna bagi kegiatan bisnis. (Abdul Kadir, 2002)