

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)**

##### **2.1.1 Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)**

Menurut PP No 7 Tahun 2021, UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki pengertian sebagai berikut :

1. Usaha Mikro merupakan kegiatan usaha yang dijalankan oleh individu atau badan usaha milik perseorangan yang memenuhi syarat sebagai usaha mikro sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah ini.
2. Usaha Kecil merupakan kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dijalankan oleh individu atau badan usaha, dan bukan merupakan cabang dari usaha menengah maupun besar, baik secara langsung maupun tidak langsung, serta memenuhi syarat usaha kecil sesuai dengan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi yang bersifat produktif yang berdiri sendiri, yang dijalankan oleh individu atau badan usaha yang tidak termasuk cabang dari perusahaan lain yang dimiliki , dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi , serta memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah ini.

### **2.1.2 Kriteria UMKM**

Kriteria UMKM menurut PP No. 7 tahun 2021 adalah sebagai berikut :

#### **1. Usaha Mikro**

Memiliki modal usaha maksimal Rp 1.000.000.000 (satu miliar) di luar tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan hingga Rp 2.000.000.000 (dua miliar).

#### **2. Usaha Kecil**

Memiliki modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000 (satu miliar) hingga Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar) atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.000.000.000 (Dua miliar) hingga Rp 15.000.000.000 (lima belas miliar).

#### **3. Usaha Menengah**

Memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000 (lima miliar) hingga Rp 10.000.000.000 (sepuluh miliar) di luar tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15.000.000.000 (lima belas miliar) hingga Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar).

### **2.1.3 Jenis-Jenis UMKM**

Menurut Triyunanto (2024) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis untuk mengelompokkan berbagai bentuk usaha dalam kategori UMKM. Jenis-jenis UMKM tersebut terbagi sebagai berikut:

### 1. Usaha Kuliner

Usaha ini bergerak dalam bidang penjualan makanan, minuman dan bahan baku untuk pengolahan makanan. Contohnya meliputi: Penjualan makanan ringan atau camilan, rumah makan kecil atau warung makan, *cafe* yang menyediakan kopi dan makanan ringan, tempat makan sederhana yang umumnya menyajikan hidangan khas daerah, serta layanan katering untuk keperluan acara tertentu.

### 2. Usaha *Fashion*

Usaha di bidang *fashion* merupakan salah satu jenis usaha yang banyak disukai oleh para pelaku usaha. Usaha ini bisa dilakukan dengan cara memproduksi barang yang akan dijual. Contohnya antara lain: Toko yang menjual seragam sekolah, aksesoris untuk wanita, toko penjual batik, dan layanan penyewaan kostum.

### 3. Usaha Pertanian

Usaha di bidang pertanian merupakan jenis usaha yang bergerak dalam produksi dan penjualan hasil pertanian, baik dalam bentuk tanaman konsumsi maupun tanaman hias. Kegiatan ini dapat mencakup penyediaan bibit, penanaman, hingga panen dan distribusi hasil pertanian. Contohnya : penjualan bibit sayuran, penjualan bibit aneka buah-buahan, usaha pertanian padi, usaha pertanian jagung, serta budidaya tanaman hias.

#### 4. Usaha Elektronik

Usaha di bidang elektronik merupakan jenis usaha yang berfokus pada penjualan, distribusi, maupun layanan terkait peralatan elektronik dan komponennya. Contoh: Penjualan berbagai jenis lampu, Penjualan perangkat elektronik, Penjualan bahan dan komponen elektronik, dan Penjualan alat dan aksesori musik.

#### 5. Usaha Furniture

Usaha furniture merupakan jenis usaha yang bergerak dalam produksi atau penjualan perabotan rumah tangga yang bersifat fungsional maupun estetis. Contoh: Penjualan karya seni lukisan, penjualan barang-barang untuk ruang tamu, penjualan alat dan peralatan untuk dapur, dan penjualan bahan-bahan untuk konstruksi dan renovasi.

#### 6. Usaha Bidang Jasa

Usaha dibidang jasa merupakan kegiatan usaha yang menawarkan layanan atau keahlian tertentu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tanpa menghasilkan barang secara fisik. Contoh: Layanan servis sepeda motor, perbaikan laptop dan handphone, jasa fotografer, jasa potong rambut.

## **2.2 Sistem Informasi Akuntansi**

### **2.2.1 Pengertian Sistem**

Sistem adalah sekelompok komponen dan elemen yang saling terhubung dan bekerja sama sebagai satu kesatuan untuk mencapai tujuan

tertentu. Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri atas bagian-bagian yang saling berhubungan untuk mendukung kelancaran aliran informasi, materi, untuk mencapai tujuan (Antares, 2020).

Menurut Ardian (2021) sistem adalah sekumpulan komponen dan elemen yang saling terhubung dan terkoordinasi, di mana setiap bagian berfungsi secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut Ilka (2022) sistem merupakan objek-objek yang saling terkait dan berinteraksi dan hubungan antar objek membentuk suatu kesatuan yang terstruktur dan dirancang untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Berdasarkan beberapa pengertian yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang saling terhubung, terkoordinasi, dan saling berhubungan untuk memperoleh tujuan tertentu. Sistem memungkinkan aliran informasi, materi, atau energi demi tercapainya kinerja yang efektif dan efisien dalam mencapai hasil yang diinginkan.

### **2.2.2 Karakteristik Sistem**

Untuk memahami atau merancang suatu sistem, diperlukan kemampuan dalam mengidentifikasi dan membedakan setiap unsur yang membentuk sistem tersebut. Menurut Ilka (2022) karakteristik sistem yang dapat membedakan suatu sistem dengan sistem lainnya.

1. Batasan (*boundary*) : Penggambaran dari suatu elemen atau unsur mana yang termasuk didalam sistem dan mana yang diluar sistem.
2. Lingkungan (*environment*) : Seluruh elemen eksternal diluar sistem, yang membentuk lingkungan serta memberikan asumsi, batasan, dan masukan bagi sistem.
3. Masukan (*input*) : Sumberdaya (data, bahan baku, peralatan, energi) dari lingkungan yang dikonsumsi dan dimanipulasi oleh suatu sistem.
4. Keluaran (*output*) : Output berupa sumber daya atau produk, seperti informasi, laporan, dokumen, tampilan layar komputer, maupun barang jadi, yang dihasilkan oleh aktivitas dalam sistem untuk digunakan oleh lingkungan luar sistem.
5. Komponen (*component*) : Proses atau aktivitas dalam sistem yang mengubah masukan (*input*) menjadi bentuk setengah jadi (*output*). Komponen ini dapat berperan sebagai subsistem dalam suatu sistem.
6. Penghubung (*interface*) : Tempat dimana komponen atau sistem dan lingkungannya berinteraksi.
7. Penyimpanan (*storage*) : Area yang digunakan untuk menyimpan sementara maupun permanen berbagai elemen seperti sistem informasi. Fungsi penyimpanan ini menjadi perantara antara komponen sistem yang bekerja pada level berbeda., memungkinkan berbagai komponen mengakses data yang serupa.

### 2.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah prosedur, proses, dan sistem yang mengumpulkan data akuntansi dari proses bisnis, merekam data akuntansi ke dalam catatan yang tepat, mengolah data akuntansi secara detail dengan mengklasifikasikan, meringkas, dan menggabungkan, serta melaporkan ringkasan data akuntansi kepada pengguna internal dan eksternal (Ardana & Lukman, 2016).

Menurut Steven A. Moscov dalam (Mustofa Akbar et al., 2023) memberikan pengertian sistem informasi akuntansi sebagai komponen organisasi yang menganalisa, mengolah, menggolongkan, mengumpulkan, serta mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk kepentingan pengambilan keputusan pihak yang bersangkutan. Ada tiga bagian utama sistem informasi akuntansi. Fungsi sistem, atau subsistem terdiri dari tiga bagian : masukan, proses, dan keluaran (Kartika, 2024). Sedangkan menurut Marshall B Romney dan Paul John Steinbart sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang menyimpan, mengumpulkan, mencatat data untuk memberikan informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Berdasarkan beberapa pengertian yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah alat penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan yang mencatat, mengolah, dan menganalisis transaksi serta mengkomunikasikan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan.

#### 2.2.4 Komponen dalam Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hidayatussa'adah & Firdaus (2025) Sistem Informasi Akuntansi memiliki beberapa komponen utama yang saling terkait, yaitu:

1. Sumber Daya Manusia (SDM) : Seperti akuntan dan analis keuangan, memiliki peran yang sangat penting dalam pelaksanaan dan mengelola sistem informasi akuntansi. Mereka mempunyai tugas untuk bertanggung jawab terhadap keakuratan dan kesesuaian data yang diinput ke dalam sistem.
2. Perangkat Lunak (*Software*) : *Software* akuntansi seperti MYOB, SAP, atau QuickBooks digunakan untuk pencatatan transaksi, menyusun laporan keuangan, dan analisis data. Perangkat lunak ini berperan dalam mengotomatisasi proses akuntansi.
3. Perangkat Keras (*Hardware*) : Dalam operasional sistem informasi akuntansi perangkat keras seperti komputer dan server menyediakan dukungan teknis untuk pemrosesan serta penyimpanan data secara efisien.
4. Data Akuntansi : Data keuangan yang diinput ke dalam sistem meliputi pencatatan transaksi, dokumen faktur, laporan bank, serta data terkait lainnya. Data ini berperan sebagai dasar dalam proses pengambilan keputusan bisnis.
5. Prosedur dan Instruksi : Prosedur meliputi rangkaian tahapan dalam pengelolaan serta pengolahan data akuntansi, mulai dari pencatatan

jurnal, pemindahan ke buku besar, hingga menyusun laporan keuangan. Setiap tahapan ini harus dijalankan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

6. Jaringan dan Teknologi : Sistem informasi akuntansi modern umumnya terkoneksi dengan jaringan, baik lokal maupun berbasis *cloud* yang digunakan untuk memberikan akses data secara langsung dan terhubung antar divisi dalam perusahaan.

### **2.2.5 Fungsi dan Manfaat Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Hidayatuss'adah & Firdaus (2025) Sistem Informasi Akuntansi memiliki beberapa fungsi dan manfaat, yaitu:

1. Efisiensi operasional sistem informasi akuntansi melakukan otomatisasi terhadap berbagai pekerjaan akuntansi yang sebelumnya dilakukan secara manual, seperti pencatatan transaksi, sehingga dapat meminimalkan kesalahan dan meningkatkan efisiensi kerja.
2. Keakuratan data keuangan melalui penerapan otomatisasi dan pengendalian internal yang kuat, sistem informasi akuntansi berperan dalam menjamin keakuratan serta keandalan yang dihasilkan.
3. Pengambilan keputusan memberikan informasi yang sesuai dan tersedia tepat waktu untuk mendukung manajemen dalam menyusun strategi bisnis serta mengambil keputusan keuangan.
4. Kepatuhan terhadap regulasi sistem informasi akuntansi mendukung perusahaan dalam memnuhi ketentuan standar akuntansi serta regulasi perpajakan melalui penyediaan laporan keuangan.

5. Penyimpanan dan akses data sistem berbasis teknologi memberikan kemudahan dalam penyimpanan data secara aman serta memungkinkan akses informasi yang fleksibel.

## **2.3 Penjualan**

### **2.3.1 Pengertian Penjualan**

Mengutip dari (Ismawati & Azizah, 2021), Mulyadi (2016:160) mendefinisikan penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual untuk menjual barang dan jasa dengan harapan akan mendapatkan laba dari transaksi tersebut dan penjualan juga bisa diartikan sebagai mengalihkan hak kepemilikan barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Penjualan menjadi sumber utama pendapatan bagi perusahaan dalam memasarkan produk kepada konsumen. Perusahaan tidak akan berkembang jika tidak dapat bersaing dan berkompetisi dalam penjualan produk (Luthfiah et al., 2024).

Menurut Anjani & Rasjid (2022) Penjualan merupakan suatu kegiatan pemindahan barang atau jasa dari tangan produsen kepada konsumen. Besar kecilnya penjualan juga tergantung dari perencanaan yang dibuat oleh perusahaan. Sedangkan Muflikhah (2022) mengemukakan bahwa penjualan merupakan aktivitas di mana terjadi interaksi antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi, saling memengaruhi dalam melakukan transaksi barang atau jasa dengan mata uang.

“ Penjualan merupakan aktivitas yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam menjual barang dan jasa untuk memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut (Khoiroh, 2023)”.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan merupakan proses pemindahan barang atau jasa dari penjual ke pembeli untuk memperoleh laba, yang dipengaruhi oleh perencanaan dan strategi bisnis.

### **2.3.2 Tujuan Penjualan**

Menurut Mustofa Akbar et al (2023) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

1. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan.
2. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

### **2.3.3 Jenis Penjualan**

Menurut Utami & Serafica (2021) terdapat beberapa jenis dari penjualan dengan pengertian sebagai berikut:

1. *Trade selling*

*Trade selling* adalah jenis penjualan dimana produsen produk membebaskan pengecer untuk memperbaiki distribusi produknya.

*Trade selling* memiliki titik berat pada distributor yang melakukan pemasaran agar mendapat penjualan yang bagus.

2. *Missionary selling*

*Missionary selling* adalah jenis penjualan pada produsen yang memiliki penyalur produknya sendiri. *Misionary selling* dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli produk dari penyalur tersebut.

3. *Technical selling*

*Technical selling* adalah jenis penjualan yang bersifat teknis. *Technical selling* menjual produk yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah tertentu yang dimiliki konsumen. Sehingga *technical selling* memiliki orientasi pasarnya tersendiri.

4. *New business selling*

*New business selling* adalah jenis penjualan yang meningkatkan penjualan dengan cara mencari pembeli baru.

5. *Responsive selling*

*Responsive selling* adalah jenis penjualan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan. Di mana penjual sangat responsif terhadap reaksi yang ditimbulkan oleh pembeli.

#### **2.3.4 Bentuk-Bentuk Penjualan**

Menurut Buana (2022) penjualan dapat diklasifikasikan menjadi lima, yaitu :

1. Penjualan Tunai

Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara Tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit*.

5. Penjualan secara Konsinyasi

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

6. Penjualan secara Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importer.

## **2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

### **2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem yang penting dalam suatu perusahaan karena sistem berfungsi untuk memudahkan pelaksanaan transaksi penjualan serta mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kecurangan dalam proses pengelolaan data penjualan (Muflikhah, 2022).

Menurut Novita et al (2022) 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. Sistem informasi akuntansi penjualan memberikan informasi kepada pengguna mengenai cara pelaksanaan aktivitas penjualan, jenis dokumen yang dibutuhkan, prosedur yang dijalankan oleh bagian penjualan, serta pihak-pihak yang memiliki wewenang untuk memberikan otorisasi dalam proses penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif didukung oleh prosedur penerimaan pesanan, penerimaan barang, serta pencatatan transaksi penjualan, yang secara keseluruhan berperan dalam menunjang kelancaran aktivitas penjualan.

### **2.4.2 Dokumen yang Digunakan SIA Penjualan**

Dokumen adalah peran penting dalam sistem informasi akuntansi penjualan, berikut merupakan dokumen yang digunakan dalam sistem

informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2016) dalam (Muflikhah, 2022), diantaranya:

1. Faktur penjualan tunai, dokumen ini digunakan untuk merekam informasi yang diperlukan manajer mengenai transaksi penjualan.
2. Pita register kas (*cash register tape*), dokumen ini berfungsi sebagai bukti penerimaan kas yang diterbitkan oleh bagian kas dan digunakan sebagai pelengkap faktur penjualan yang nantinya dicatat dalam jurnal penjualan.
3. *Credit card sales slip*, merupakan dokumen yang di cetak oleh *credit card bank* yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit.
4. *Bill of Lading*, Dokumen ini digunakan sebagai fungsi pengiriman dalam penjualan *COD* yang penyerahan barangnya dalam angkutan umum.
5. Bukti setor bank, merupakan dokumen yang disusun oleh pihak bank sebagai tanda bukti bahwa sejumlah kas telah disetorkan ke rekening bank.
6. Rekap beban pokok penjualan, dokumen ini digunakan oleh bagian akuntansi untuk merangkum total harga pokok produk yang dijual dalam satu periode.

## 2.5 *Microsoft Access*

### 2.5.1 Definisi *Microsoft Access*

*Microsoft Access* atau lebih dikenal dengan *database* merupakan sekumpulan data berupa *file* atau tabel yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya, di mana penyimpanannya disimpan dalam media elektronik dan kumpulan data yang terorganisir, sehingga dapat menghasilkan sebuah informasi yang mampu dijalankan dalam sebuah aplikasi (Purnama, 2023).

Menurut Putrie & Firmansyah (2022) *Microsoft Access* merupakan salah satu aplikasi keluaran dari *Microsoft Office* yang menggunakan perangkat lunak manajemen database bernama *Microsoft Jet Database Engine*, dan juga memiliki desain tampilan yang tajam yang memudahkan para pengguna untuk mengoperasikannya. *Microsoft Access* dapat digunakan untuk membuka berkas yang tersimpan dalam format *Microsoft Access*, *Microsoft Jet Database Engine*, *Microsoft SQL Server*, *Oracle Database*, atau segala jenis format yang dapat mendukung standar ODBC. *Microsoft Access* merupakan perangkat lunak yang dikembangkan oleh *Microsoft Corporation*, berguna untuk pembuatan, pengolahan, dan pengelolaan basis data (Nisa & Muntiah, 2024).

Dari pengertian yang telah diuraikan mengenai sistem informasi akuntansi, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *Microsoft Access* merupakan database yang menggunakan *Microsoft Jet Database Engine*.

*Database* ini memudahkan pengguna untuk pembuatan, pengolahan, dan pengelolaan basis data dengan gambar yang jelas dan detail.

### 2.5.2 Komponen-Komponen *Microsoft Access*

Menurut Suminten (2021) ada beberapa komponen dalam *Microsoft Access* yaitu :

#### 1. *Table*

Merupakan tempat untuk menyimpan data yang telah diolah dan mempunyai suatu tema tertentu. Terdiri dari *field* dan *record* yang keduanya ditempatkan pada bagian kolom dan baris.

#### 2. *Query*

Merupakan objek *database* yang digunakan untuk menampilkan, menyunting dan menganalisa data. Selain itu *query* juga dapat digunakan untuk menginput data berupa rumus.

#### 3. *Form*

Merupakan objek *database* yang digunakan untuk proses *input*, menyunting data dan menambah kontrol-kontrol.

#### 4. *Report*

Merupakan hasil akhir dari pengolahan data yang dapat ditampilkan dalam layar maupun dalam bentuk cetakan dengan diformat sesuai dengan kebutuhan dan juga dapat dimodifikasi.

### 5. *Macro*

Merupakan rangkaian perintah dengan menggunakan bahasa pemrograman *Microsoft Access* yang dapat disimpan dan dijalankan secara otomatis.

### 6. *Module*

Kumpulan program yang ditulis dengan menggunakan bahasa *macro Microsoft Access*.

## 2.5.3 Fungsi Microsoft Access

*Microsoft Access* memiliki banyak fungsi yang bisa membantu kinerja seseorang dalam mengelola data. Fungsi utama dan yang paling umum dari *Microsoft Access* adalah untuk membuat sistem dan juga menjalankan proses manipulasi data. Selain itu, *Microsoft Access* diciptakan dengan harapan aplikasi ini mampu memberikan kontribusi terhadap pembuatan aplikasi dasar (Zakaria, 2025).

Berikut adalah fungsi lain dari *Microsoft Access* :

1. Digunakan untuk membuat sebuah program aplikasi yang berhubungan dengan jumlah peserta didik.
2. Digunakan untuk membantu di dalam membuat laporan keuangan.
3. *Microsoft Access* digunakan untuk membantu di dalam pembuatan sub form dan form.
4. Kegunaan yang lain dari *Microsoft Access* adalah untuk membuat sebuah program aplikasi yang isinya tentang informasi detail terkait transaksi penjualan.

5. *Microsoft Access* merupakan aplikasi yang juga bisa digunakan untuk perpusatakan online, yakni untuk menyimpan segala jenis buku.
6. Aplikasi yang satu ini juga bisa dimanfaatkan untuk membuat sebuah aplikasi yang isinya tentang daftar hadir.
7. *Microsoft Access* juga bisa dimanfaatkan untuk pembuatan *inventory* atau ketersediaan barang.

#### **2.5.4 Keunggulan *Microsoft Access***

Menurut Ansar (2024) *Microsoft Access* memiliki berbagai kelebihan yang membuatnya menjadi pilihan menarik bagi pengguna, antara lain:

##### **1. Mudah Digunakan**

Aplikasi ini dirancang agar memberikan kemudahan bagi pengguna, termasuk pengguna baru. Dengan bantuan fitur *wizard* yang disediakan, pengguna dapat mengikuti prosedur tanpa mengalami kesulitan.

##### **2. Sistem Database Populer**

Sebagai salah satu sistem database berbasis desktop yang paling banyak digunakan di dunia, *Microsoft Access* memiliki reputasi yang solid di kalangan pengguna.

##### **3. Menghemat Biaya**

Penggunaan *Microsoft Access* relatif lebih hemat biaya dibandingkan dengan sistem database lain yang lebih kompleks dan mahal, namun tetap menyediakan fitur yang sebanding.

#### 4. Mudah Diintegrasikan

*Microsoft Access* dirancang agar dapat berfungsi secara optimal bersama berbagai program berbasis windows, sehingga mempermudah kolaborasi dengan aplikasi lainnya.

#### 5. Kapasitas Penyimpanan

*Microsoft Access* menyediakan ruang penyimpanan data hingga 2 GB, yang biasanya cukup untuk menunjang operasional bisnis kecil dan menengah.

#### 6. Import Data

Kemampuan *Microsoft Access* untuk mengimpor data dari berbagai sumber menjadikan proses entri data lebih efisien.

### **2.5.5 Kekurangan *Microsoft Access***

Menurut Ansar (2024) *Microsoft Access* juga memiliki beberapa kekurangan yang perlu diperhatikan:

#### 1. Kapasitas Penyimpanan Terbatas

Dengan batas penyimpanan 2 GB, aplikasi ini mungkin tidak cocok untuk bisnis dengan kebutuhan penyimpanan data yang lebih besar. Pengguna yang memerlukan kapasitas lebih harus mempertimbangkan sistem lain.

#### 2. Multi Pengguna yang Terbatas

Meskipun secara teknis dapat mendukung hingga 255 pengguna secara bersamaan, kenyataannya, jumlah pengguna yang optimal

berkisar antara 10 hingga 80, tergantung pada jenis aplikasi yang digunakan.

### 3. Aplikasi Berbayar

Untuk dapat menggunakan *Microsoft Access*, pengguna perlu membeli lisensi karena aplikasi ini merupakan bagian dari paket *Microsoft Office*, yang menambah biaya awal penggunaan.

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Siti Luthfiah dkk. (2024)	Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Menggunakan <i>Microsoft Access</i> Pada UMKM Mie Ayam Dzohir Palembang	Wawancara dan pengumpulan data secara langsung	Penelitian ini menghasilkan sistem informasi akuntansi berbasis microsoft access yang mencakup fitur bukti pembayaran (struk), laporan penjualan, laporan penjualan per barang, jurnal umum, dan buku besar pada UMKM Mie Ayam Dzohir Palembang.

2	Furi Fatwa Dini dkk. (2023)	Analisis dan Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan Roti Bakar Menggunakan <i>Microsoft Access</i> 2019 (Studi Kasus Pada UMKM “Roti Bakar Batas Kota”)	Deskriptif Kualitatif dengan metode pengembangan SDLC	Dalam penelitian ini, aplikasi pembelian dan penjualan yang telah dirancang untuk Roti Bakar Batas Kota yaitu dapat lebih mudah dalam melakukan pencatatan transaksi, mencetak bukti transaksi, serta membuat laporan pembelian, laporan penjualan, laporan produksi, dan laporan persediaan bahan baku.
3	Beauty Indah Purnama dkk. (2023)	Implementasi SIA Persediaan dan Dan Penjualan Pada PT Mantri Pandita Palembang Menggunakan	Wawancara dan pengumpulan data secara langsung	Penelitian ini menghasilkan sistem informasi akuntansi berbasis <i>Microsoft Access</i> yang memungkinkan pencatatan otomatis dan real-time. Sistem ini mencakup fitur login, input

	<i>Microsoft Access</i>		data, transaksi penjualan dan pembelian, serta laporan stok dan keuangan. Implementasinya meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan pencatatan, dan memudahkan PT Mantri Pandita Palembang.
4	Siti Nuranisa dkk. (2023)	Analisis dan Metode Perancangan pengembangan Aplikasi SDLC Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pembelian Menggunakan <i>Microsoft Access</i> 2019 (Studi Kasus Pada PD	Perancangan database penjualan pada PD Makmur Bandung menghasilkan sitem yang dapat membantu perusahaan yaitu dapat lebih mudah dalam melakukan pencatatan, pembuatan laporan penjualan, laporan pembelian, laporan produksi dan laporan stok barang.

---

		Makmur Bandung)	–	
5	Revi Fatimah dkk. (2021)	Perencanaan Aplikasi Database Penjualan Pada Usaha Yuliwardi's Snack Padang	Deskriptif kualitatif, kuantitatif dengan metode pengembangan R&D	Penelitian ini menghasilkan aplikasi penjualan yang dibuat dengan menggunakan <i>Microsoft Access</i> 2013. Perancangan program aplikasi penjualan ini meliputi perhitungan order penjualan, rekapitulasi nilai penjualan harian dan bulanan, serta pembuatan struk penjualan.

---

Sumber: Berbagai Jurnal Penelitian.