BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data keuangan menjadi informasi yang berguna bagi perusahaan. Sistem ini menjadi penghubung antara data mentah dan informasi strategis yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi juga dapat diartikan sebagai kumpulan kegiatan-kegiatan dari organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan Informasi keuangan dan Informasi yang didapatkan dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal maupun eksternal perusahaan (Yohana, 2021). Peranan penting sistem informasi akuntansi diantaranya adalah berupa penyajian data yang dapat dipertanggung jawabkan serta dapat diakses sewaktu-waktu sehingga data yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi dapat digunakan sebagai sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan (Sari et al, 2023).

Berdasarkan kesimpulan diatas Sistem Informasi Akuntansi yaitu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sistem ini mencakup orang, data, prosedur dan instruksi, perangkat lunak, dan

langkah langkah keamanan dan pengendalian internal.

2.1.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Trianziani (2020), Komponen-komponen yang ada dalam sistem informasi meliputi beberapa blok, yaitu :

1. Blok Masukan (*Input*)

Blok ini mencakup data mentah yang dimasukkan ke sistem untuk diproses. Input bisa berasal dari aktivitas bisnis sehari-hari, transaksi, atau dokumen fisik yang dikonversi ke digital.

2. Blok Model

Blok ini berisi model atau proses yang mengolah data mentah jadi informasi bermanfaat. Model bisa berupa rumus, algoritma, atau logika bisnis yang mengatur bagaimana data diproses.

3. Blok Keluaran (*Output*)

Output adalah hasil akhir dari proses pengolahan data. Ini bisa berupa laporan, grafik, atau ringkasan yang membantu pengguna dalam mengambil keputusan bisnis.

4. Blok Teknologi

Blok ini mencakup semua alat dan perangkat yang digunakan buat menjalankan sistem, termasuk perangkat keras, perangkat lunak, dan jaringan.

5. Blok Basis Data

Database adalah tempat penyimpanan data terstruktur yang jadi inti dari sistem informasi

6 Blok Kendala

Blok ini berisi mekanisme pengendalian buat memastikan sistem berjalan aman, akurat, dan bebas dari kesalahan

2.2 Penjualan

2.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu aspek yang memiliki peranan penting dalam perkembangan suatu usaha. Pencatatan penjualan memiliki peran yang penting untuk melihat pemasukan dan merupakan dasar dari penentuan laba suatu usaha. Pencatatan penjualan harus dilakukan dengan akurat (Rubianto et all, 2023).

Menurut Saputra et all (2022), penjualan tunai merupakan penjualan yang mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

2.2.2 Bentuk-bentuk Penjualan

Menurut Septi Yuliana (2021), bentuk-bentuk penjualan antara lain :

1. Penjualan Tunai

Penjualan bentuk tunai adalah penjualan yang umum dilakukan, penjualan ini dilaksanakan secara tunai. Pembayaran dapat dilakukan oleh pembeli secara langsung dengan cash dan selesai dalam satu kali transaksi untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibeli. Contoh penjualan dalam bentuk ini adalah membeli suatu barang di toko.

2. Penjualan Kredit

Bentuk penjualan kredit merupakan jenis penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara berkala atau dicicil dalam rentan waktu tertentu sesuai dengan perjanjian dan kesempatan.

3. Penjualan Tender

Penjualan tender dilakukan melalui proses tender yang biasanya dapat dilakukan antara pihak tertentu dengan dibawah oleh suatu perusahaan atau organisasi. Untuk mendapatkan tender, prosedur tender memiliki prosedur tersendiri. Ketentuannya dibuat sesuai dengan kebutuhan penjual dan pembeli.

4. Penjualan Ekspor

Bentuk penjualan ekspor biasanya dilakukan dengan pembeli yang berasal dari luar negeri. Bentuk penjualan ini terjadi untuk bisnis yang sudah besar, karena untuk mendapatkan pembeli yang berasal dari luar negeri bukanlah hal yang mudah ditambah lagi dengan adanya prosedur-prosedur yang nantinya harus dilakukan oleh penjual dan pembeli.

5. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi biasanya melalui pihak ketiga, dalam hal ini pihak ketiga biasanya lebih dikenal dengan *reseller*. Proses penjualan konsinyasi ini produk yang dijual melewati *reseller* terlebih dahulu sebelum sampai kepada pembeli. Selain *reseller*, *dropship* juga menjadi alternative dalam penjualan konsinyasi ini

karena dianggap lebih sederhana di dalam prosesnya.

6. Penjualan Grosir

Penjualan grosir hamper sama dengan penjualan konsinyasi yang biasanya dalam penjualan produk akan melakukan pihak ketiga. Namun untuk bentuk grosir biasanya barang dijual secara eceran melalui pedagang grosir. Prosesnya adalah pedagang grosir membeli produk dalam jumlah besar dengan timbal balik benefit tertentu dan melakukan penjualan dalam bentuk eceran.

2.2.3 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Silmi Nurul (2021), berikut ini beberapa jenis penjualan antara lain:

1. *Trade Selling*

Trade selling adalah jenis penjualan 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. *Missionary selling* dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli produk dari penyalur kredit.

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. Contohnya adalah perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling*

Responsive Selling adalah jenis penjualan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan. Dimana penjual sangat responsive terhadap reaksi yang ditimbulkan oleh pembeli. Jenis penjualan ini menghasilkan hubungan yang erat berlandaskan kepercayaan antar pembeli dan penjual.

2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan (SIP) adalah sistem yang dirancang untuk mengelola dan mengotomatisasi proses penjualan, mulai dari identifikasi prospek hingga penutupan penjualan dan layanan purna jual. Sistem Informasi Penjualan dapat membantu organisasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan, dan meningkatkan keuntungan (Salsa Bela et al, 2024).

Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis teknologi dapat meningkatkan efisiensi pencatatan transaksi dan

mengurangi kesalahan dalam pembukuan. Sistem ini memungkinkan pemilik usaha untuk memantau penjualan secara real-time, mengelola persediaan barang dengan lebih baik, serta menyusun laporan keuangan yang lebih akurat. Dengan adanya pencatatan yang terstruktur, pelaku usaha dapat lebih mudah melakukan evaluasi terhadap performa bisnis dan merencanakan strategi pemasaran yang lebih efektif guna meningkatkan profitabilitas usaha.

2.3.2 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Selay et all (2024), berikut beberapa manfaat Sistem Informasi Akuntansi penjualan:

1. Merancang Rencana Penjualan

Membuat sebuah rancangan rencana dalam membangun sebuah bisnis penjualan, dimana kita akan memulainya dari awal dan akan mengakhiri dengan baik dan seperti apakah rencana penjualan produk tersebut selanjutnya.

2. Membuat Laporan

Dalam hal ini kita akan membuat sebuah laporan yang berisi tentang informasi tentang penjualan tersebut dapat berupa hasil penjualan, stok barang, pemasukan dan pengeluaran, pendapatan.

3. Menghitung Pemasukan dan Pengeluaran

Dapat membantu kita dalam mengetahui berapa pemasukan dan pengeluaran yang kita dapatkan dihari tersebut atau dihari sebelum-sebelumnya.

4. Analisis Hasil Penjualan Jadi Lebih Mudah

Membantu kalian mulai dari mengatur aktivitas dan melihat kinerja karyawan, ketersediaan stok bahan baku atau produk, melacak pembayaran hingga memproyeksikan keuntungan. Di sisi lain, Anda dapat terbantu untuk mengambil keputusan tentang rencana selanjutnya yang harus diterapkan supaya bisnis Anda bisa menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

2.4 Microsoft Access

2.4.1 Pengertian Microsoft Access

Microsoft Access adalah program aplikasi yang berbasis data komputer relasional yang diperuntukan bagi kalangan rumah dan perusahaan yang masih terbilang kecil sampai perusahaan menengah. Sama seperti para saudaranya, program aplikasi ini sudah banyak terdapat dalam komputer-komputer pemilik paket komplit Microsoft Office, Microsoft Access sendiri memiliki tugas untuk mengelola basis data atau database (Almira, 2023).

Menurut Aulia Yasmin (2019), Microsoft Access adalah sebuah program atau aplikasi basis data (*database*). Database sendiri merupakan sekumpulan informasi yang sistematis dan tersimpan dalam computer sehingga sewaktu waktu dapat diperiksa oleh software yang terinstal di computer guna memperoleh informasi dari basis data tersebut.

2.4.2 Komponen-komponen Microsoft Access

Menurut Jarnet (2019), microsoft access terdapat beberapa komponen-komponen yang dapat membantu dalam membuat database diantaranya :

1. *Table*

Table adalah objek utama atau tulang punggung bagi database. *Table* digunakan untuk menyimpan sekumpulan data yang dimasukkan ke dalam database. Pembuatan tabel harus diperhatikan karena jika terdapat kesalahan maka proses database berjalan lambat atau hasil yang diperoleh salah.

2. *Relationship*

Relationship merupakan relasi atau hubungan antara beberapa table dalam database.

3. *Queries*

Queries adalah sarana memanipulasi data database dan menampilkannya dalam *Form* atau *Report*.

4. *Forms*

Forms adalah tempat pengguna database memasukkan data. *Forms* digunakan untuk mengatur proses penginputan (memasukkan data), menampilkan data (*output*), memeriksa data, dan memperbarui data.

5. *Report*

Report adalah hasil manipulasi data yang dimasukkan ke dalam database. Tidak seperti *form*, *report* tidak dapat diedit.

6. *Macros*

Macros adalah cara otomatis untuk melakukan serangkaian tindakan ke database. *Macros* bekerja sesuai masukkan atau perintah yang dipilih. Tindakan yang dapat dilakukan *Macros*, misalnya membuka *forms*, menjalankan *query*, mengubah nilai bidang, dan menjalankan *macros* lain.

7. Modul

Modul adalah suatu unit pemrograman berbasis *visual basic* yang membantu proses-proses yang mungkin ada dalam pengolahan database.

2.4.3 Kelebihan dan Kekurangan Microsoft Access

Setiap perangkat lunak memiliki kelebihan dan kekurangan. Adapun kelebihan dan kekurangan Microsoft Access menurut Luthfiah et al (2024), diantaranya sebagai berikut :

1. Kelebihan Microsoft Access

- a. Aplikasi yang dirancang oleh penulis sudah memiliki menu login, sehingga aplikasi terjamin keamanannya yang hanya bisa diakses oleh pengguna (*user*) yang berkepentingan untuk mengakses data.
- b. Penggunaan sistem penjualan tunai yang dikembangkan oleh penulis tidak memerlukan computer dengan spesifikasi tinggi, sehingga biaya yang diperlukan tidak terlalu besar.
- c. Resiko kesalahan dalam pencatatan dapat dihindari karena

semua perhitungan dan pengarsipan dilakukan secara otomatis dan tersimpan atau terarsip dengan rapi di dalam database yang dibuat.

- d. Kemungkinan kesalahan dalam pencatatan dapat diminimalkan karena semua data akan disimpan dan tersusun secara otomatis di dalam database.
- e. Pengguna dapat menghemat biaya dan waktu dalam pembelian buku dan pena yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan. Selain itu, pengguna tidak perlu lagi memakai tenaga yang lebih untuk menyalin data ke dalam format *excel* karena semua data akan tersimpan secara otomatis di dalam database.
- f. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai yang dikembangkan memiliki tingkat kesederhanaan yang cukup tinggi, sehingga pengguna dapat lebih efektif menggunakan waktu yang lebih produktif.

2. Kekurangan Microsoft Access

- a. Aplikasi Microsoft Access hanya dapat diakses melalui computer atau laptop.
- b. Adanya kemungkinan terjadi eror.
- c. Tampilan aplikasi yang masih simpel.

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	(Komalasari et al, 2024)	Penjualan Aplikasi Pencatatan menggunakan Software Microsoft Access.	Kualitatif dengan Metode Wawancara	Aplikasi yang dikembangkan meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi pencatatan transaksi di UMKM 45 cake donat. Staf merasa lebih mudah dan cepat mencatat transaksi dibandingkan dengan metode manual.
2.	(Luthfiah et all, 2024)	Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai menggunakan Microsoft Access pada UMKM Mie ayam Dzhohir.	Penelitian deskriptif kualitaif dengan metode wawancara.	Penelitian ini merancang sistem informasi akuntansi penjualan tunai menggunakan Microsoft Access untuk UMKM Mie Ayam Dzhohir Palembang. Hasilnya menunjukkan bahwa sistem ini mempercepat proses pencatatan, mengurangi kesalahan,

				menghasilkan laporan otomatis.
3.	(Rubianto et al, 2023)	Desain Aplikasi laporan penjualan untuk UMKM berbasis Microsoft Access.	Metode Kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Pencatatan penjualan merupakan kegiatan penting dalam penyusunan laporan keuangan yang dapat membantu pengembangan UMKM. Warung Good Bless di Kota Malang masih jarang melakukan pencatatan, bahkan sering lupa mencatat. Oleh karena itu, aplikasi Microsoft Access yang kami buat diharapkan dapat mempermudah pencatatan tanpa perlu lagi menghitung secara manual dengan kalkulator.
4.	(Agustin & Andryanto, 2023)	Perancangan Sistem <i>Inventory</i> dan Penjualan berbasis Microsoft Access.	Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus.	Peneliti berhasil merancang sistem pencatatan pembelian, penjualan, dan <i>inventory</i> .

			Sistem ini mempermudah pencatatan transaksi, mengurangi kesalahan, dan menyediakan laporan stok, pembelian serta penjualan secara realtime.
5.	(Nazar & Surya, 2021)	Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan menggunakan software Microsoft Access 2016.	Metode Pengembangan SDLC.
			Penelitian berhasil merancang aplikasi sistem informasi akuntansi penjualan “Diecolz 85” aplikasi ini mempermudah pencatatan transaksi, pembuatan nota, hingga laoran penjualan harian, mingguan, dan bulanan.

Sumber; Berbagai Jurnal Penelitian, 2021-2024.