

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem yang diciptakan untuk mengumpulkan, mengatur, memproses, menyimpan, dan menampilkan data serta informasi yang terkait dengan kegiatan keuangan dari sebuah organisasi (Nisa & Ramadhan, 2025). Sistem Informasi Akuntansi dapat diartikan sebagai sekumpulan kegiatan yang dilakukan oleh organisasi untuk bertanggung jawab dalam memberikan informasi keuangan serta informasi yang diperoleh dari data transaksi, baik untuk keperluan pelaporan internal maupun eksternal perusahaan (Gaol, 2023).

Menurut Hidayatussa'adah & Firdaus (2025) beberapa komponen utama sistem informasi akuntansi saling terkait, antara lain:

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

SDM, seperti akuntan dan analisis keuangan memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan dan mengelola SIA. SDM bertugas untuk memastikan bahwa data yang dimasukkan ke dalam sistem tepat dan memenuhi standar.

b. Perangkat Lunak (*Software*)

Perangkat lunak keuangan seperti MYOB, SAP, atau QuickBooks digunakan untuk mencatat transaksi, membuat laporan finansial, serta

membantu menganalisis data. *Software* ini berfungsi dalam mengotorisasi proses akuntansi.

c. Perangkat Keras (*Hardware*)

Perangkat keras seperti komputer, server, dan perangkat penyimpanan data membantu menjalankan SIA dengan memberikan sarana untuk memproses dan menyimpan informasi.

d. Data Akuntansi

Data keuangan yang dimasukkan ke dalam sistem mencakup catatan transaksi, faktur, laporan bank, serta berbagai data lain yang berkaitan. Data tersebut menjadi dasar dalam mengambil keputusan bisnis.

e. Prosedur dan Intruksi

Proses ini melibatkan tahapan dalam mengatur dan mengolah data keuangan, seperti pencatatan jurnal, memasukkan ke buku besar, hingga membuat laporan keuangan. Proses ini harus mengikuti aturan akuntansi yang telah ditetapkan.

f. Jaringan dan Teknologi

SIA yang terbaru umumnya terhubung ke jaringan, baik yang bersifat lokal maupun berbasis *cloud*, untuk memberikan akses data secara langsung dan terintegrasi antar berbagai bagian dalam perusahaan.

2.2 Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menurut Selay et al (2023) penjualan adalah transaksi jual beli yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih menggunakan alat pembayaran

yang diakui secara resmi. Secara umum penjualan adalah proses memenuhi kebutuhan serta keinginan pembeli agar dapat memperoleh manfaat yang berkelanjutan dan saling menguntungkan antara penjual dan pembeli. Tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan dari produk atau barang yang dipasarkan.

Menurut Saputra et al (2022) penjualan tunai adalah jenis penjualan di mana pembeli diharuskan membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang tersebut diberikan kepada pembeli, dan transaksi penjualan tunai tersebut kemudian dicatat oleh Perusahaan.

Dari pengertian penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi, saling mempengaruhi satu sama lain, serta mempertimbangkan pertukaran barang atau jasa sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan pembeli maupun penjual agar kebutuhan tersebut dapat tercapai dengan baik.

b. Bentuk-bentuk penjualan

Menurut Yuliana (2021) bentuk-bentuk penjualan dibedakan menjadi:

1. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang sering dilakukan, dimana pembayaran dilakukan secara langsung menggunakan uang tunai. Pembeli dapat melakukan pembayaran secara langsung dalam uang *cash* dan transaksi tersebut selesai dalam satu tahap untuk mendapatkan

barang. Contoh dari penjualan tunai adalah ketika seseorang membeli barang ditoko.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah jenis penjualan dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau dicicil selama periode waktu tertentu, sesuai dengan kesepakatan antara pihak pembeli dan pihak penjual. Besarnya cicilan ditentukan berdasarkan durasi kredit yang dipilih serta jumlah kredit yang diterima.

3. Penjualan tender

Penjualan tender dilakukan melalui proses resmi yang biasanya dilakukan oleh pihak-pihak tertentu di bawah naungan suatu Perusahaan atau organisasi. Untuk mengikuti penjualan tender, penjual harus mengikuti prosedur yang telah ditentukan, dan setiap penjualan tender memiliki prosedur yang berbeda. Ketentuan dalam proses tender dibuat sesuai dengan kebutuhan dari pihak penjual dan pihak pembeli.

4. Penjualan ekspor

Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilakukan dengan pembeli yang berasal dari negara lain. Jenis penjualan ini umumnya dilakukan oleh bisnis yang telah berkembang, karena mendapatkan pembeli dari luar negeri bukan hal yang mudah.

5. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi umumnya dilakukan melalui pihak ketiga, dalam hal ini sering disebut sebagai *reseller*. Dalam proses penjualan

konsinyasi, produk terlebih dahulu disampaikan kepada *reseller* sebelum akhirnya dikirimkan ke pembeli. Selain *reseller*, metode *dropship* juga dapat dipertimbangkan sebagai alternatif dalam penjualan konsinyasi karena prosesnya dinilai lebih mudah.

6. Penjualan grosir

Penjualan grosir memiliki kesamaan dengan penjualan konsinyasi, terutama karena melibatkan pihak ketiga dalam transaksi. Namun, dalam bentuk penjualan grosir, produk dijual secara eceran melalui pedagang grosir. Prosesnya melibatkan pedagang grosir membeli barang dalam jumlah besar dengan memperoleh imbalan tertentu, kemudian menjual produk tersebut dalam bentuk eceran kepada konsumen.

c. Jenis-jenis penjualan

Menurut Utami & Gischa (2021) jenis-jenis penjualan dibedakan menjadi:

1. *Trade Selling*

Trade Selling adalah kegiatan jual beli di mana pedagang atau produsen menjual produk dalam jumlah besar kepada pengecer, dengan tujuan meningkatkan distribusi produk tersebut.

2. *Missionary Selling*

Penjualan jenis ini terjadi ketika produsen memiliki distributor atau penyalur sendiri untuk produk-produknya. Perusahaan melakukan penjualan ini dengan maksud untuk mendorong konsumen agar membeli produk secara langsung dari penyalur tersebut.

3. *Technical Selling*

Penjualan jenis ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dialami pembeli. Dengan kata lain, produsen menjual barang secara langsung yang diperlukan oleh pembeli untuk menyelesaikan masalah, dan menawarkan produk tersebut sesuai dengan kebutuhan konsumen.

4. *New Business Selling*

Tujuan dari penjualan ini adalah memastikan bahwa pelanggan potensial benar-benar melanjutkan pembelian barang yang dijual.

5. *Responsive Selling*

Penjualan jenis ini mengharuskan setiap bagian pemasaran memberikan umpan balik sesuai dengan permintaan konsumen.

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Nurjamil & Sembiring (2021) sistem penjualan adalah sebuah prosedur yang melakukan, mencatat, menghitung, membuat dokumen, serta mengelola informasi terkait penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari proses pemesanan hingga transaksi selesai. Sistem informasi penjualan merupakan bagian dari sub sistem informasi bisnis, yang mencakup berbagai aspek seperti pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, akuntansi, dan produksi manufaktur.

Menurut Nurlaelasani & Sulaeman (2023) sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem yang mengolah data dan

transaksi dari berbagai aktivitas bisnis seperti penjualan barang maupun jasa, dengan tujuan untuk mencapai sasaran organisasi tersebut.

b. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Selay et al (2023) mengemukakan manfaat sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut:

1. Membuat Laporan

Pada bagian ini menyusun laporan yang berisi informasi terkait aktivitas penjualan seperti, hasil penjualan, stok barang. Pemasukan, pengeluaran, serta pendapatan secara keseluruhan.

2. Menghitung Pendapatan dan Pengeluaran

Hal ini berguna untuk memahami berapa besar pendapatan dan pengeluaran yang diperoleh pada hari tersebut atau hari sebelumnya.

3. Analisis Hasil Penjualan Menjadi Lebih Mudah

Membantu dengan mengorganisir dan mengevaluasi kinerja karyawan, mengetahui ketersediaan bahan baku atau produk, memantau pembayaran hingga memperkirakan keuntungan.

4. Meningkatkan Keuntungan

Untuk meningkatkan profitabilitas dengan menyajikan laporan penjualan yang akurat dan data-data faktual seperti produk terlaris, waktu tersibuk di toko, dan informasi lain yang relevan.

c. Fungsi Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2023) sistem akuntansi penjualan tunai melibatkan beberapa fungsi yang berkaitan agar proses penjualan dapat berjalan baik.

Fungsi-fungsi tersebut meliputi:

1. Fungsi penjualan, bertugas menerima pesanan dari pelanggan, melayani transaksi penjualan, serta membuat bukti transaksi.
2. Fungsi kas, bertugas menerima pembayaran dari pelanggan dan menyetorkan kas yang diterima sesuai dengan prosedur yang berlaku.
3. Fungsi Pengiriman, fungsi ini bertanggung jawab untuk mengemas barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
4. Fungsi akuntansi, bertugas mencatat seluruh transaksi penjualan dan penerimaan kas serta menyusun laporan yang diperlukan.

d. Prosedur Sistem Penjualan

Menurut Rahman & Saudin (2022) prosedur merupakan kumpulan aturan yang mengatur bagaimana suatu sistem komputer beroperasi. Sementara itu, penjualan tunai merupakan transaksi di mana pembeli membayar secara langsung menggunakan uang tunai, yang kemudian dicatat oleh penjual melalui register kas. Menurut Paat et al (2025) menjelaskan bahwa sistem penjualan tunai terbentuk dari beberapa prosedur, yaitu prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pengemasan dan penyerahan barang, serta prosedur pencatatan penjualan tunai. Terdapat beberapa jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai:

1. Prosedur Order Penjualan

Pada prosedur ini, fungsi penjualan menawarkan produk kepada konsumen, kemudian mencatat pesanan tersebut ke dalam nota order

rangkap dua yang selanjutnya diserahkan kepada fungsi produksi dan fungsi akuntansi.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Pada prosedur ini, fungsi akuntansi menerima pembayaran dari konsumen, kemudian membubuhkan tanda lunas pada nota penjualan, dan menyerahkan nota yang telah distempel tersebut kepada konsumen sebagai bukti pembayaran yang sah.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Pada prosedur ini, bagian produksi menyiapkan pesanan sesuai dengan salinan nota yang diterima dari fungsi penjualan, kemudian mengembalikan salinan nota tersebut kepada fungsi penjualan bersamaan dengan penyerahan barang pesanan.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan

Pada tahap ini, fungsi akuntansi memperoleh nota penjualan yang kemudian dicatat untuk menghasilkan laporan penjualan.

2.4 Microsoft Access

b. Pengertian *Microsoft Access*

Microsoft Access adalah sebuah program aplikasi yang digunakan untuk mengelola database atau basis data model rasional, karena terdiri dari lajur kolom dan lajur baris. *Microsoft Access* juga adalah program yang banyak digunakan dalam pembuatan dan perancangan sistem manajemen basis data (Purba et al., 2022).

Menurut Bintara (2023) *Microsoft Access* merupakan sebuah aplikasi basis data relasional yang dirancang untuk digunakan oleh kalangan rumahan serta perusahaan kecil hingga menengah. Program ini memungkinkan pengguna menyimpan dan mengelola data dalam bentuk *table*, membuat *query*, *form*, dan *report* untuk mengakses dan menganalisis data. *Microsoft Access* menyediakan berbagai *template* dan panduan yang telah disiapkan sebelumnya, sehingga memudahkan pengguna dalam membuat basis data tanpa perlu memiliki keahlian dalam pemrograman.

c. Komponen *Microsoft Access*

Menurut Dwiyantoro & Junaidi (2021) *Microsoft Access* terdapat beberapa komponen-komponen yang dapat membantu dalam membuat *database* diantaranya:

1. *Table*

Table adalah komponen utama dalam *Microsoft Access* yang berfungsi sebagai objek inti dalam database untuk menyimpan sejumlah data yang sama jenisnya dalam satu objek. Tabel terdiri dari *field name* dan *record*.

2. *Query*

Query adalah alat yang digunakan untuk melakukan manipulasi terhadap *database*, dengan fungsi utama untuk menampilkan, mengubah, serta menganalisis sekelompok data.

3. *Form*

Form adalah komponen penting dalam *Microsoft Access* yang digunakan untuk mengontrol proses *input* data, menampilkan data (*output*), serta memeriksa dan memperbarui data. *Form* digunakan untuk menampilkan *table* atau *query* dalam bentuk *grid*, tombol, serta *control windows* lainnya

4. *Report*

Report adalah laporan yang dibuat *Microsoft Access* untuk dapat dicetak menggunakan printer. Laporan digunakan untuk menyajikan informasi yang tidak berubah kepada pengguna akhir dalam bentuk *table* data yang disusun ulang, sub kelompok tabel data, atau gabungan dari kedua tersebut.

d. Kelebihan dan Kekurangan *Microsoft Access*

Setiap perangkat lunak memiliki kelebihan serta kekurangan masing-masing. Mengenai kelebihan dan kekurangan *Microsoft Access* menurut Luthfiah et al (2024) menyebutkan beberapa diantaranya sebagai berikut:

1. Kelebihan *Microsoft Access*

- a) Aplikasi yang dirancang memiliki fitur *login*, sehingga keamanan aplikasi terjamin karena hanya pengguna yang berwenang yang dapat mengakses data tersebut.

- b) Sistem penjualan tunai yang dikembangkan tidak memerlukan komputer dengan spesifikasi yang terlalu tinggi, sehingga biaya yang diperlukan tidak terlalu besar.
- c) Risiko kesalahan dalam proses pencatatan dapat dihindari karena seluruh perhitungan dan pengarsipan dilakukan secara otomatis, serta data tersebut disimpan dan tersusun dengan rapi dalam *database* yang telah dibuat.
- d) Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang telah dikembangkan memiliki tingkat kesederhanaan yang cukup tinggi, sehingga pengguna dapat menggunakan waktu secara lebih efektif dan lebih produktif.

2. Kekurangan Microsoft Access

- a) Aplikasi *Microsoft Access* hanya bisa diakses melalui komputer atau laptop.
- b) Terdapat kemungkinan munculnya *error* selama penggunaan.
- c) Tampilan aplikasi masih sederhana.
- d) Program ini hanya bisa digunakan oleh UMKM, karena perancangan aplikasi disesuaikan dengan data yang diterima para pengguna UMKM.

2.5 Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan penelitian terdahulu mengenai pengembangan sistem akuntansi penjualan yang dijadikan referensi penulis:

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Herawati (2025)	Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada UMKM Tas Larisa Berbasis <i>Microsoft Access</i>	Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan <i>prototype</i>	Hasil penelitian menunjukkan sistem ini terbukti berjalan dengan baik serta sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi. Sistem tersebut menyediakan berbagai fitur, seperti daftar barang, data pelanggan, transaksi penjualan, dan laporan penjualan.
2	Latifah (2025)	Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Microsoft Access</i> Pada UMKM MJ Farm	Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan <i>waterfall</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses perancangan dilakukan melalui tahapan pengumpulan data, analisis kebutuhan, desain,

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				pengkodean, dan pengujian yang menghasilkan sistem layak digunakan.
3	Luthfiah et al (2024)	Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai menggunakan <i>Microsoft Access</i> pada UMKM Mie ayam Dzohir	Penelitian deskriptif kualitatif dengan metode wawancara.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem <i>Microsoft Access</i> mempercepat proses pencatatan, mengurangi kesalahan, dan menghasilkan laporan otomatis.
4	Prasetyo et al (2024)	Perancangan Aplikasi Sistem Penjualan Berbasis <i>Microsoft Access</i> pada Distributor Mutiara Kosmetik	Deskriptif Kualitatif dengan pendekatan Model <i>Waterfall</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan memenuhi harapan dalam meningkatkan efisiensi dan kelancaran operasi penjualan pada Distributor Mutiara Kosmetik.

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
5	Nazar & Surya (2021)	Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menggunakan <i>Software Microsoft Access</i> 2016	Metode pengembangan SDLC	Hasil penelitian ini berhasil merancang aplikasi sistem penjualan yang mempermudah pencatatan transaksi, pembuatan nota, hingga laporan penjualan.

Sumber: Data diolah (2026)