

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perancangan

2.1.1 Pengertian Perancangan

Perancangan adalah suatu proses perencanaan atau penggambaran dari beberapa komponen yang terpisah kedalam satu kesatuan yang utuh untuk menganalisis, menilai, memperbaiki, Menyusun suatu sistem untuk waktu yang akan datang dengan memanfaatkan informasi yang ada.

“Perancangan adalah proses merencanakan segala sesuatu terlebih dahulu. Perancangan merupakan wujud visual yang dihasilkan dari bentuk kreatif yang telah direncanakan. Langkah awal dalam perancangan desain bermula dari hal-hal yang tidak teratur berupa gagasan atau ide-ide kemudian melalui proses penggarapan dan pengelolaan akan menghasilkan hal-hal yang teratur sehingga hal-hal yang sudah teratur bisa memenuhi fungsi dan kegunaan secara baik”. (Wahyu, 2016:49)

Menurut Syaifaun (2016:2), “Perancangan adalah penggambaran, perencanaan dan pembuatan sketsa atau peraturan dari beberapa elemen yang terpisah ke dalam satu kesatuan yang utuh dan berfungsi. Perancangan sistem dapat dirancang bentuk bagian alir sistem (*system flowchart*), yang merupakan alat bentuk grafik yang dapat digunakan untuk menunjukkan urutan-urutan proses dari sistem”.

2.2 Sistem

2.2.1 Pengertian Sistem

Sistem dapat diartikan sekumpulan elemen-elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai satu tujuan tertentu dan kemudian diolah menjadi sebuah informasi.

Menurut Sutabri (2016:7), “Sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu dan saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan sasaran dalam waktu tertentu”.

2.3 Infomasi

2.3.1 Pengertian Informasi

Informasi merupakan salah satu sumber daya penting yang sangat berharga bagi kelangsungan hidup suatu organisasi.

Menurut Wahyono (2015:40), “Informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambil keputusan saat ini atau mendatang”.

Menurut McLeod (2018:2), “Informasi merupakan salah satu sumber daya penting dalam suatu organisasi, digunakan sebagai bahan pengambilan keputusan”.

2.3.2 Kriteria Informasi

Menurut Rasto (2015:110), informasi merupakan sumber daya yang penting bagi individu maupun organisasi tetapi tidak semua informasi berguna dan agar dapat berguna informasi harus memenuhi kriteria berikut ini:

1. Relevan
Informasi harus berkaitan dengan masalah yang sedang dihadapi. Informasi juga harus disajikan dengan cara yang mudah dipahami dalam konteks tertentu.
2. Lengkap
Informasi parsial seringkali lebih buruk daripada tidak ada informasi
3. Akurat
Informasi yang keliru akan menyebabkan keputusan yang salah
4. Mutakhir
Keputusan seringkali didasarkan pada informasi terbaru yang tersedia
5. Ekonomis
Dalam lingkungan bisnis, biaya memperoleh informasi harus dianggap sebagai salah satu elemen biaya yang terlibat dalam pengambilan keputusan.

2.4 Sistem Informasi

2.4.1 Pengertian Sistem Informasi

Menurut Krismiaji (2015:16), “Sistem Informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukan, dan mengolah

serta menyimpan data dan cara-cara yang di organisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.

Berdasarkan definisi tersebut, sistem informasi merupakan suatu kerangka yang mengkoordinasikan pengumpulan sumber-sumber, proses dan pengolahan data melalui berbagai tingkatan dengan tujuan menyediakan informasi melalui jaringan komunikasi kepada pemakai untuk satu atau lebih tujuan.

2.4.2 Tujuan Sistem Informasi

Menurut Krismianji (2015:186), tujuan sistem informasi yaitu:

1. Kemanfaatan: informasi yang dihasilkan oleh sistem harus membantu manajemen dan para pemakai dalam pembuatan keputusan.
2. Ekonomis: manfaat sistem harus melebihi pengorbannya
3. Daya Andai: sistem harus memproses dapat mengakses data senyaman mungkin, kapan saja pemakai menginginkannya.
4. Ketepatan waktu: informasi penting harus dihasilkan lebih dahulu kemudian baru informasi lainnya.
5. Servis Pelanggan: servis yang memuaskan kepada pelanggan harus diberikan.
6. Kapasitas: kapasitas sistem harus mampu menangani kegiatan pada periode sibuk dan pertumbuhan di masa mendatang.
7. Praktis: Sistem harus mudah digunakan.
8. Fleksibilitas: sistem harus mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan sistem.
9. Daya Telusur: sistem harus mudah dipahami oleh para pemakai dan perancang dan memudahkan penyelesaian persoalan serta pengembangan sistem di masa sekarang.
10. Daya Audit: daya audit harus ada dan melekat pada sistem sejak awal pembuatannya.
11. Keamanan: hanya personil yang berhak saja yang dapat mengakses atau diizinkan mengubah data sistem.

2.4.3 Komponen Sistem Informasi

Menurut Zakiyudin (2011:9), didalam sistem informasi terdapat komponen-komponen seperti:

1. Perangkat Keras (*hardware*)
Mencangkup peranti-peranti fisik seperti komputer dan printer

2. Perangkat Lunak (*software*) atau program
Sekumpulan instruksi yang memungkinkan perangkat keras untuk dapat memproses data
3. Basis Data (*database*)
Sekumpulan tabel, hubungan dan lain-lain yang berkaitan dengan penyimpanan data
4. Prosedur
Sekumpulan aturan yang dipakai untuk mewujudkan sistem informasi, pemrosesan dan penggunaan keluaran sistem informasi
5. Jaringan Komputer dan Komunikasi Data
Sistem penghubung yang memungkinkan sumber (*resources*) dipakai secara bersama atau diakses oleh sejumlah pemakai.

2.5 Manajemen Penjualan

2.5.1 Pengertian Transaksi

Transaksi adalah situasi atau kejadian yang melibatkan unsur lingkungan dan mempengaruhi posisi keuangan. Setiap transaksi harus dibuatkan keterangan tertulis seperti faktur atau nota penjualan atau kuitansi yang biasa disebut dengan Bukti Transaksi.

2.5.2 Pengertian Penjualan

Menurut Abdullah (2017:23), “Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi”.

Sedangkan menurut Nickels (2013:12), “Penjualan tatap muka adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain”.

2.5.3 Pengertian Sistem Informasi Penjualan

Menurut Nurwijayanti (2010:11), “Sistem informasi penjualan adalah suatu kumpulan informasi yang mendukung proses pemenuhan kebutuhan suatu organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi mengenai atau penjualan dari transaksi dalam kesatuan proses yang saling terkait antara pembeli dan bersama-sama bertujuan untuk mendapatkan keuntungan”.

Menurut Yulianti (2011:9), “Sistem informasi penjualan adalah sistem informasi yang menyangkut pengolahan data penjualan”.

Berdasarkan sumber diatas, maka kesimpulannya bahwa sistem informasi penjualan merupakan sistem yang berfungsi untuk mengolah data-data hasil penjualan dan menjadikannya sebuah informasi dengan menggunakan serangkaian prosedur untuk mendukung kegiatan penjualan.

2.5.4 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan perusahaan akan mendapatkan laba atau keuntungan sebisa mungkin perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan modal yang sekecil-kecilnya.

Tujuan umum dari penjualan menurut Swastha (2016:15) adalah sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

2.5.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Menurut Swastha (2016:15-16), kegiatan penjualan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor dalam meningkatkan aktivitas perusahaan yaitu sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kegiatan penjualan atau transaksi jual-beli pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Peran penjual pada kegiatan penjualan ini harus dapat meyakinkan pembeli terhadap produknya agar berhasil dalam mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Maka dari itu penjual harus memahami beberapa hal penting dalam kegiatan penjualan, yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga pokok
- c. Syarat penjualan, seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya

Beberapa hal tersebut biasanya menjadi hal pertama yang diperhatikan oleh pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu pimpinan harus memperhatikan jumlah serta sifat-sifat dari tenaga penjual karena dengan tenaga penjual yang baik dapat menghindari timbulnya rasa kecewa dari para konsumen dalam melakukan transaksi pembelian.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Berikut beberapa faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

- a. Jenis pasar, apakah pasar konsumen, pasar industry, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c. Daya beli
- d. Frekuensi pembelinya
- e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Modal bagi suatu usaha perusahaan atau instansi sangat dibutuhkan, sebagai penunjang kegiatan operasional atau untuk mengembangkan usaha yang ada.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, umumnya masalah mengenai penjualan ditangani oleh bagian penjualannya tersendiri yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidangnya.

5. Faktor-faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, pemberian hadiah atau diskon, peragaan juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan, karena faktor-faktor ini menjadi daya tarik yang pertama kali dilihat oleh calon pembeli sebelum membeli.

2.6 *Microsoft Access 2016*

2.6.1 *Pengertian Microsoft Access 2016*

Menurut Suarna (2016:10), “*Microsoft Office Access* adalah sebuah program aplikasi untuk mengolah *database* (basis data) model relasional, karena terdiri dari lajur kolom dan lajur baris”.

Microsoft Access merupakan salah satu produk Office dari Microsoft yang dapat menangani *database* dengan skala besar maupun

kecil. Program ini merupakan suatu program yang *familiar* dan dapat dimanfaatkan untuk merancang suatu sistem manajemen pencatatan dengan berbagai fasilitas yang tersedia.

2.6.2 Pengertian Database

Menurut Utomo (2012), “*Database* atau basis data merupakan kumpulan data yang disimpan dalam bentuk table-tabel. Penyimpanan dalam tabel tersebut akan mempermudah kita dalam memodifikasi data didalamnya seperti memasukkan data baru, menghapus, edit dan sebagainya”.

Database merupakan data inti didalam *Microsoft Access* yang dibentuk kedalam *datasheet*. Isi dalam *datasheet* suatu tabel adalah *Field* dan *Record*. *Field* adalah struktur data yang merupakan bagian dari kolom, setiap *field* dapat diatur sesuai tipe dan jenisnya sedangkan *record* adalah suatu struktur data yang merupakan bagian dari baris.

2.6.3 Komponen-Komponen Microsoft Access 2016

Menurut Purwita (2012:1), komponen-komponen utama aplikasi *Microsoft Access* 2016 yaitu:

1. *Table*
Table adalah objek utama dalam *database* yang digunakan untuk menyimpan sekumpulan data sejenis dalam sebuah objek. *Table* terdiri atas:
 - a. *Field Name* : Atribut dari sebuah table yang menempati bagian kolom
 - b. *Record* : Isi dari *field* atau atribut yang saling berhubungan yang menempati bagian baris
2. *Query (SQL/ Struktur Query Language)*
Query adalah bahasa untuk melakukan manipulasi terhadap *database*. Digunakan untuk menampilkan, mengubah dan menganalisa sekumpulan data. *Query* dibedakan menjadi 2, yaitu:
 - a. DDL (*Data Definition Language*) digunakan untuk membuat atau mendefinisikan obyek-obyek *database* seperti membuat tabel, relasi antar tabel dan sebagainya.
 - b. DML (*Data Manipulation Language*) digunakan untuk memanipulasi *database*, seperti : menambah, mengubah atau menghapus data serta mengambil informasi yang diperlukan dari *database*.

3. *Form*
Form digunakan untuk mengontrol proses masukan data (*input*), menampilkan data (*output*), memeriksa dan memperbaharui data.
4. *Report*
Menuru Purwita (2012), *form* digunakan untuk menampilkan data yang sudah dirangkup dan mencetak data secara efektif.

2.6.4 Tipe Data *Microsoft Acces 2016*

Menurut Purwita (2012:1), *field-field* yang terdapat dalam sebuah *Microsoft Access* harus ditentukan tipe datanya. Ada beberapa tipe data dalam *Access*, yaitu:

1. *Text*
Text digunakan untuk *field alphanumeric* (misal: nama, alamat, kode, pos, telp) sekitar 255 karakter tiap *fieldnya*.
2. *Memo*
Memo dapat menampung 64000 karakter untuk tiap *fieldnya*, tetapi tidak bisa diurutkan/diindeks.
3. *Number*
Number digunakan untuk menyimpan data *numeric* yang akan digunakan untuk proses perhitungan matematis.
4. *Data/Time*
Tipe data yang diperuntukkan untuk menampilkan tanggal dan waktu.
5. *Currency*
Tipe data yang hampir sama dengan *number* tapi diperuntukkan untuk format mata uang.
6. *Auto Number*
Nilai angka atau variasi angka huruf (yang akan berubah hanya angka apabila formatnya perpaduan huruf dan angka) yang akan muncul secara otomatis ketika kita menginput data baru.
7. *Yes/No*
Tipe data untuk sebuah logika Ya tau Tidak.
8. *OLE Object*
Digunakan untuk menampung gambar atau objek seperti bitmap atau file suara.
9. *Hyperlink*
Tipe data untuk menampilkan alamat *hyperlink* dengan batas maksimum penampungannya adalah 2048 karakter.
10. *Lookup Wizard*
Jika menggunakan tipe data ini untuk sebuah *field*, maka bisa memilih sebuah nilai dari tabel lain atau dari sebuah daftar nilai yang ditampilkan dalam *combo box*.