

## RANCANG BANGUN APLIKASI PENJUALAN KARDUS PADA UD. STARDUS SURABAYA

Era Norma Hidayah<sup>1)</sup> Mochammad Arifin<sup>2)</sup> Martinus Sony Erstiawan<sup>3)</sup>

S1 / Jurusan Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1) [era.hidayah@gmail.com](mailto:era.hidayah@gmail.com), 2) [marifin@stikom.edu](mailto:marifin@stikom.edu), 3) [martinus@stikom.edu](mailto:martinus@stikom.edu)

### ABSTRACT

*UD. Stardus Surabaya is one of the distributors of various boxes of food located on the road Simorejo No. 103 Surabaya. These distributors serve only selling wholesale or in large quantities only. Problems on the current business process is the absence of the recording process at the request of customers that are not realized. Distributors also do not know the state of the inventory in real time and does not know when to conduct the procurement process without having to wait for the inventory runs out. Judging from the payment of receivables distributor also has no system for recording receivables tersistem well.*

*Based on the above problems, the researchers use the method of System Development Life Cycle to analyze and evaluate the system to perform system development. Application sales are made useful to keep records of sales activities as the basis for reporting sales activity in real time.*

*Based on the above problem resolution and system testing of the research results, it can be concluded that the application of the sale of cardboard that has been made to produce information in the form of a report which contains information inventory, information requests are not fulfilled, and the information necessary sales receivables UD. Stardus Surarabaya for decision-making by the leadership..*

**Keywords:** sales, accounts receivable, inventory

UD. Stardus Surabaya adalah salah satu distributor aneka kardus makanan yang berlokasi di jalan Simorejo Nomor 103 Surabaya. Distributor ini hanya melayani penjualan secara grosir atau dalam jumlah besar saja. Adapun pangsa pasar yang dituju adalah toko-toko yang menjual bahan kue atau barang-barang kebutuhan dapur yang ada di kota Surabaya maupun diluar kota dan luar pulau. UD. Stardus menjual berbagai macam jenis dan ukuran kardus kue yaitu jenis kardus polos dan cetak (bergambar) dengan kualitas kertas gaya baru (KW 2) dan papirus (KW 1), dengan ukuran mulai dari kecil (untuk kue donat) sampai dengan ukuran besar (untuk nasi kotak) dengan ketebalan kertas yang berbeda-beda. Saat ini terdapat 64 jenis kardus makanan yang dimiliki.

Menurut Mulyadi (2008:202), penjualan merupakan aktivitas yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa untuk mengharapkan memperoleh laba dari dari transaksi-transaksi penjualan tersebut dengan kata lain penjualan adalah pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Proses bisnis sistem penjualan kardus yang terdapat pada UD. Stardus dimulai dari Proses pemesanan pelanggan yang dicatat bagian penjualan. Pencatatan dilakukan yaitu dengan mencatat pesanan pada buku pemesanan dan tanpa melihat persediaan

yang ada di gudang. Bagian penjualan memberikan data pesanan pelanggan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang sesuai dengan *stok* yang tersedia. Kemudian setelah barang disiapkan, bagian penjualan membuat surat jalan dan nota penjualan sesuai dengan barang yang disiapkan oleh bagian gudang dengan disertai tanggal jatuh tempo pembayaran, dikarenakan sistem pembayaran dilakukan secara kredit. Pengertian penjualan kredit menurut Soemarso (2009:160), Penjualan Kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva. Sedangkan menurut Kieso (2009:386), Penjualan Kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar jasa yang dijual, biasanya dapat ditagih 30-60 hari dan merupakan “piutang terbuka” yang berasal dari pelunasan utang jangka pendek.

Dari beberapa definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu kegiatan atau transaksi antara penjual dengan pembeli yang pembayaran atau pelunasan dilakukan beberapa hari setelah barang diterima pembeli sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Adapun dampak dari permintaan pelanggan yang tidak terealisasi, yaitu perusahaan tidak dapat melakukan penawaran kembali kepada pelanggan atas pesanan yang belum terealisasi, jika terjadi

penerimaan barang atas proses pembelian, yang mengakibatkan perusahaan kehilangan kesempatan untuk melakukan proses penjualan.

Fakta yang terjadi pada proses penjualan tersebut terdapat pesanan pelanggan yang tidak terealisasi dikarenakan perusahaan tidak mengetahui keadaan *stok* barang secara *real time* dan tidak mengetahui kapan harus melakukan proses pengadaan tanpa harus menunggu persediaan barang habis. Jika sampai terjadi kehabisan *stok* dan tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan, perusahaan akan mengalami kerugian dikarenakan tidak dapat melakukan proses penjualan dan tidak mendapatkan pendapat atas penjualan. Menurut Suwardjono (2014:393), pendapatan terbentuk dengan terjadinya seluruh kegiatan perusahaan. Pendapatan terealisasi dengan adanya perubahan bentuk produk menjadi kas atau aset lain melalui transaksi pertukaran. Saat penjualan merupakan saat yang paling utama dan menjadi standart dalam pengakuan pendapatan karena pada saat itu pendapatan telah terbentuk dan terrealisasi. Sedangkan pengertian penentuan pendapatan menurut Jusup (2011:363), Profitabilitas dapat ditentukan berdasarkan penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan laba kotor. Pendapatan penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan disebut pendapatan kotor. Pendapatan kotor = penjualan bersih – harga pokok penjualan.

Setelah melakukan proses penjualan kemudian bagian pengiriman akan melakukan proses pengiriman barang kepada pelanggan, dan setelah barang tersebut diterima oleh pelanggan, pelanggan akan melakukan proses pembayaran sesuai dengan jatuh tempo yang tertera pada nota penjualan. Pada saat proses pembayaran tersebut terdapat masalah keterlambatan pembayaran piutang. Dikarenakan perusahaan tidak memiliki sistem pencatatan piutang, dan pada saat ini hanya melakukan pengecekan terhadap nota-nota penjualan, yang berakibat terlambat melakukan penagihan jika tidak teliti melakukan pengecekan atas nota-nota penjualan. Menurut Herry (2009:266) piutang adalah hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu. Sedangkan menurut Hadri (2009:198) pengertian piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan. Beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak perusahaan melakukan klaim atau penagihan berupa uang atau dalam bentuk lain kepada pembeli atas transaksi penjualan secara kredit.

## METODE

### *System Development Life Cycle*

Menurut Tegarden (2013:2), *System Development Life Cycle* adalah proses memahami bagaimana sebuah sistem informasi dapat mendukung kebutuhan bisnis dengan merancang suatu sistem, membangunnya dan memberikannya kepada pengguna. Sedangkan menurut Kendall (2002:11), Siklus Hidup Pengembangan Sistem adalah pendekatan melalui beberapa tahap untuk menganalisis dan merancang sistem yang dimana sistem tersebut telah dikembangkan dengan sangat baik melalui penggunaan siklus kegiatan penganalisis dan pemakai secara spesifik.

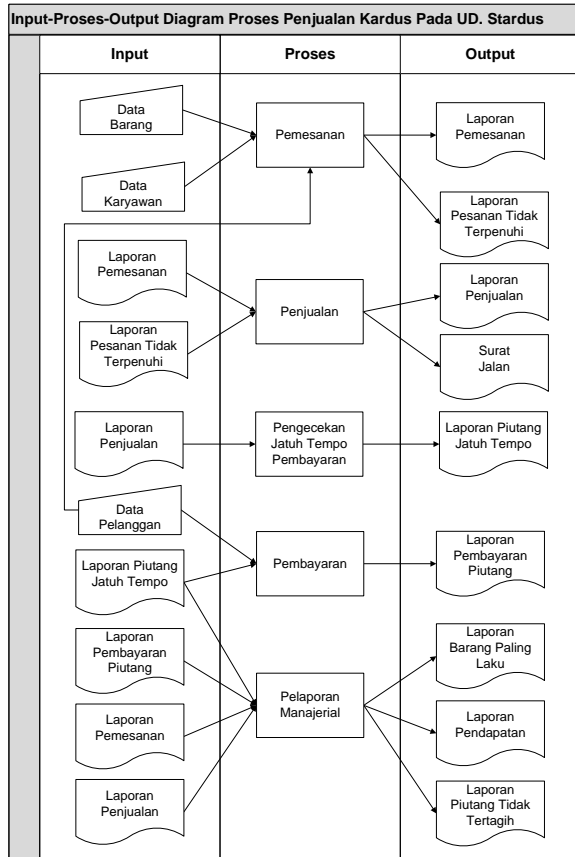
### Identifikasi Permasalahan

Dari identifikasi masalah yang ada dapat disimpulkan permasalahan yang ada pada proses penjualan sebagai berikut :

1. Permasalahan pada persediaan barang yang sering habis pada saat ada pesanan pelanggan sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk melakukan proses penjualan tidak memperoleh keuntungan.
2. Proses pemesanan pelanggan saat terjadi pesanan yang tidak terpenuhi dan tidak dilakukan pencatatan sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk melakukan penawaran kembali pada pelanggan.
3. Pengecekan tagihan dilakukan berdasarkan melihat nota-nota penjualan, jika tidak teliti berakibat keterlambatan pembayaran dan piutang tidak tertagih.

### Diagram *Input Proses Output* (IPO)

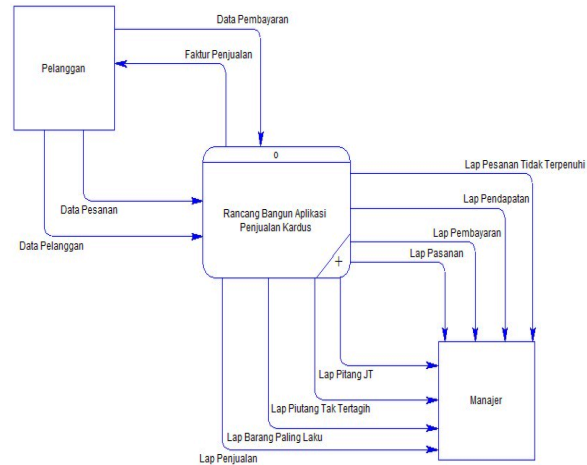
Solusi model pengembangan sistem yang akan menjadi dasar dalam perancangan sistem selanjutnya. Secara umum model pengembangan tersebut digambarkan dalam diagram *input proses output* pada gambar 1.



Gambar 1 Input-Proses-Output (IPO) Diagram Proses Penjualan

**Data Flow Diagram**

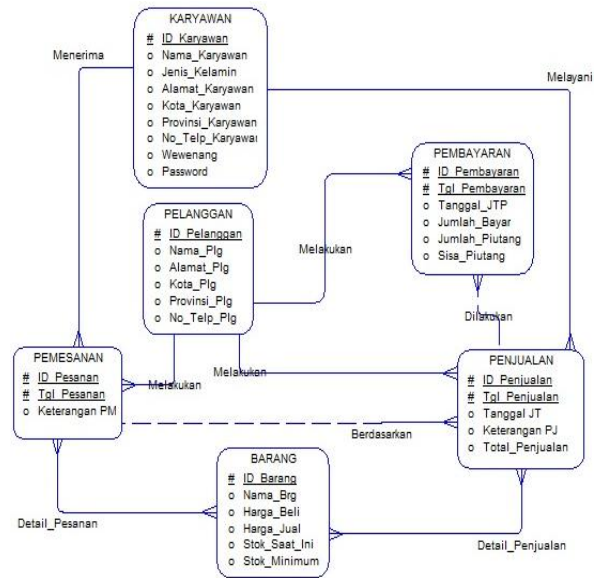
Context Diagram sistem penjualan kardus pada UD. Stardus Surabaya mempunyai dua entitas luar yang memberi masukan kepada sistem dan menerima keluaran dari sistem. Kedua entitas tersebut antara lain pelanggan dan manajer. Context Diagram aplikasi penjualan kardus pada UD. Stardus Surabaya dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 Context Diagram Penjualan Kardus

**Conceptual Data Model**

Conceptual data model (CDM) dari aplikasi penjualan kardus terdapat enam tabel, yaitu tabel pelanggan, tabel karyawan, tabel barang, tabel pemesanan, tabel penjualan, tabel pembayaran. Conceptual data model (CDM) dari aplikasi penjualan kardus dapat dilihat pada gambar 3.

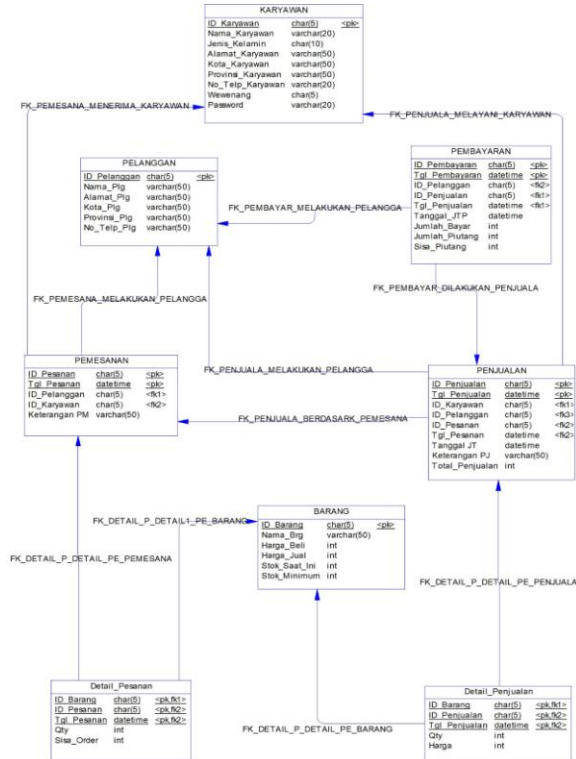


Gambar 3 Conceptual Data Model (CDM) Aplikasi Penjualan Kardus

**Physical Data Model**

Berdasarkan Conceptual data model (CDM) yang ada, dapat dibuat physical data model (PDM). Terdapat delapan tabel dari physical data model (PDM) aplikasi penjualan kardus yaitu tabel karyawan, tabel pelanggan, tabel barang, tabel pemesanan, tabel penjualan, tabel pembayaran, tabel laporan, dan tabel surat jalan.

pemesanan, tabel detail\_pemesanan, tabel pembayaran, tabel penjualan, tabel detail\_penjualan. *physical data model (PDM)* dari aplikasi penjualan kardus dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4 Physical Data Model (PDM) Aplikasi Penjualan Kardus

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari aplikasi yang telah dibuat berdasarkan oleh rancangan sistem, laporan yang dihasilkan dari beberapa transaksi yang telah dilakukan adalah sebagai berikut.

**1. Form Pemesanan**

Form transaksi pemesanan berfungsi untuk memasukkan data transaksi pemesanan pelanggan. Untuk form transaksi pemesanan dapat dilihat pada gambar 5 dan untuk nota pemesanan yang dihasilkan dari transaksi pemesanan dapat dilihat pada gambar 6.

Gambar 5 Transaksi Pemesanan

Gambar 6 Nota Pemesanan

**2. Form Transaksi Penjualan**

Form transaksi penjualan berfungsi untuk memasukkan data transaksi penjualan berdasarkan data transaksi pemesanan yang telah dimasukkan sebelumnya. Transaksi pemesanan yang sudah dilakukan proses penjualan secara otomatis akan mengurangi data stok barang berdasarkan jumlah barang yang dijual. Untuk form transaksi penjualan dapat dilihat pada gambar 7, nota penjualan dan surat jalan yang dihasilkan dari transaksi penjualan dapat dilihat pada gambar 8 dan gambar 9.

### FORM PENJUALAN

Input Penjualan: Tgl Penjualan: 14/06/2016

Kd Penjualan: PJ003 ID Baru:

Kd Pemesanan: PM001 Cari:

Tgl Pemesanan: 05/06/2016

Pelanggan: Anugerah

Jatuh Tempo: 14 Tgl Jatuh Tempo: 28/06/2016

Total Penjualan: 759000 Hitung:

Nota Baru:  Simpan Nota:

Kode_barang	Nama_b	Jumlah_barang
B-006	NBK Cetak 310 GB	1200
B-008	NX PC 350 GB	600

Daftar Penjualan

ID_PENJUALAN	TGL_PEN	ID_KARYAWAN	ID_PELANGGAN	ID_PESANAN	TGL_PESANAN	TANGGAL_JT
PJ001	01/04/2016	K-001	P-043	PM001	01/04/2016	01/05/2016
PJ002	01/04/2016	K-001	P-034	PM002	01/04/2016	30/04/2016
PJ003	01/04/2016	K-001	P-048	PM003	01/04/2016	07/04/2016
PJ001	02/04/2016	K-001	P-018	PM001	02/04/2016	09/04/2016
PJ001	19/04/2016	K-001	P-005	PM001	19/04/2016	19/04/2016
PJ001	24/04/2016	K-001	P-004	PM001	24/04/2016	24/05/2016
PJ001	25/04/2016	K-001	P-008	PM002	24/04/2016	25/05/2016
PJ001	06/06/2016	K-001	P-001	PM001	26/05/2016	06/06/2016

Gambar 7 Transaksi Penjualan

**UD. STARDUS**  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

**NOTA PENJUALAN**

---

Penjualan: Tanggal: 14/06/2016 ID Penjualan: PJ003

Pemesanan: Tgl Pesan: 05/06/2016 ID Pesan: PM001

Pelanggan: Anugerah  
Alamat: Simorejo 103  
Kota: Surabaya

NO	NAMA BARANG	JUMLAH SATUAN	HARGA	JUMLAH
1	NBK Cetak 310 GB	1.200 Lembar	395	474.000
2	NX PC 350 GB	600 Lembar	475	285.000
			<b>Total</b>	<b>759.000</b>
			Jatuh Tempo	<b>28/06/2016</b>

Keterangan:

Hormat Kami: Pelanggan: Anugerah  
Era Hidayah: Anugerah

Gambar 8 Nota Penjualan

**UD. STARDUS**  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

**SURAT JALAN**

---

Tanggal: 14/06/2016 ID Surat Jalan: SJPJ003

Pelanggan: Anugerah  
Alamat: Simorejo 103  
Kota: Surabaya

NO	NAMA BARANG	JUMLAH SATUAN
1	NBK Cetak 310 GB	1.200 Lembar
2	NX PC 350 GB	600 Lembar

Hormat Kami: Pengirim: \_\_\_\_\_ Penerima: \_\_\_\_\_  
Era Hidayah: (.....) (.....)

Gambar 9 Surat Jalan

### 3. Form Transaksi Pembayaran

Form transaksi pembayaran berfungsi untuk memasukkan data transaksi pembayaran berdasarkan jatuh tempo pada transaksi penjualan yang telah dimasukkan sebelumnya. Transaksi penjualan yang sudah dilakukan proses pembayaran

secara otomatis akan mengurangi data piutang pada transaksi penjualan. Untuk form transaksi pembayaran dapat dilihat pada gambar 10 dan untuk nota pembayaran yang dihasilkan dari transaksi pembayaran dapat dilihat pada gambar 11.

### FORM PEMBAYARAN

Input Pembayaran: Tgl Pembayaran: 17/04/2016

Kd Pembayaran: BY001 ID Baru:

Pelanggan: Lario Cari:

Kd Penjualan: PJ002

Tgl Pembayaran: 17/04/2016

Tgl Jatuh Tempo: 17/04/2016

Plutang: 740

Pembayaran: 740

Sisa Piutang: 0

Nota Baru:  Simpan Nota:

Daftar Pembayaran

ID_PEMBAYARAN	TGL_PEMBAYARA	ID_PELANGGAN	ID_PENJUALAN	TGL_PEN	JUMLAH_BAYAR	JUMLAH_PIUTANG
BY001	14/04/2016 22:15	P-002	PJ001	14/04/2016	2000	242000
BY001	14/04/2016 22:15	P-002	PJ001	13/04/2016	500	87500
BY001	14/04/2016 23:37	P-001	PJ003	14/04/2016	8220	38220
BY001	14/04/2016 23:41	P-002	PJ002	14/04/2016	55500	355500
BY001	15/04/2016	P-002	PJ001	13/04/2016	1000	2000
BY002	15/04/2016	P-002	PJ001	13/04/2016	1000	2000
BY003	15/04/2016	P-002	PJ003	11/04/2016	95	195

Gambar 10 Transaksi Pembayaran

**UD. STARDUS**  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

**NOTA PEMBAYARAN**

---

Tanggal: 07/06/2016 ID Pembayaran: BY001

Pelanggan: Ali Plastik  
Alamat: Ps. Sumberejo  
Kota: Bojonegoro

NO	ID PENJUALAN	TGL PENJUALAN	JATUH TEMPO	JUMLAH PIUTANG
1	PJ001	07/06/2016	07/07/2016	3.061.000
				<b>JUMLAH BAYAR</b> : 2.000.000
				<b>SISA PIUTANG</b> : 1.061.000

Hormat Kami: \_\_\_\_\_  
(.....)

Gambar 11 Nota Pembayaran

### 4. Form Laporan Persediaan Minimal

Form laporan persediaan minimal menghasilkan laporan persediaan barang yang sama atau kurang dari penetapan stok minimal, laporan tersebut digunakan sebagai dasar untuk melakukan proses pengadaan barang. Untuk laporan persediaan minimal dapat dilihat pada gambar 12.

**UD. STARDUS**  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

**DAFTAR PERSEDIAAN MINIMUM**

---

NO	ID BARANG	NAMA BARANG	STOK	STOK MINIMUM
1	B-007	NX PC 310 GB	600	1.200
2	B-031	R10B PC 350 GB	0	1.000

Gambar 12 Laporan Persediaan Minimum

5. Form Laporan Pemesanan

Form laporan pemesanan menghasilkan laporan rekap pemesanan berdasarkan periode yang ingin dilaporkan. Untuk laporan rekap pemesanan dapat dilihat pada gambar 13.

UD. STARDUS		<i>LAPORAN PESANAN</i>	
Jl. Simorejo 103 Surabaya Telp / Fax. (031) 5464732			
ID_Pesanan : PM001		Pelanggan : Osaka	
Tanggal : 01/04/2016			
NAMA BARANG	JUMLAH	SISA ORDER	
NX PC 310 GB	4.500	0	
R6 CETAK 310 GB	7.200	0	
ID_Pesanan : PM002		Pelanggan : Ricky Jaya	
NAMA BARANG	JUMLAH	SISA ORDER	
R10K PC 350 PP	35.000	0	
R10B PC 350 PP	13.400	0	
R5BA PC 350 PP	20.000	0	
R3BA PC 350 PP	3.600	0	
ID_Pesanan : PM003		Pelanggan : Hery	
NAMA BARANG	JUMLAH	SISA ORDER	
R5 PC 310 GB	1.200	0	

Gambar 13 Laporan Pemesanan

6. Form Laporan Pemesanan Tidak Terpenuhi

Form laporan pemesanan tidak terpenuhi menghasilkan laporan pemesanan pelanggan yang tidak terpenuhi. Laporan ini dapat digunakan untuk melakukan penawaran kembali pada pelanggan yang pesannya tidak terpenuhi jika ada penambahan persediaan akibat proses pengadaan barang. Untuk laporan pemesanan tidak terpenuhi dapat dilihat pada gambar 14.

UD. STARDUS		<i>LAPORAN PESANAN TIDAK TERPENUHI</i>	
Jl. Simorejo 103 Surabaya Telp / Fax. (031) 5464732			
Tanggal : 24/04/2016		Pelanggan : Ad Sedulur	
ID_Pesanan : PM001		Alamat : Ps. Baru Lamongan	
		Kota : Surabaya	
		Telp : 08567762497	
ID BARANG	NAMA BARANG	TIDAK TERPENUHI	SATUAN
B-032	R10B PC TP 400 PP	400	Lembar
Tanggal : 24/04/2016		Pelanggan : Arif Plastik	
ID_Pesanan : PM002		Alamat : Ps. Caruban	
		Kota : Surabaya	
		Telp : 08129884389	
ID BARANG	NAMA BARANG	TIDAK TERPENUHI	SATUAN
B-031	R10B PC 350 GB	600	Lembar

Gambar 14 Laporan Pemesanan Tidak Terpenuhi

7. Form Laporan Penjualan

Form laporan penjualan menghasilkan laporan rekap penjualan berdasarkan periode yang ingin dilaporkan. Untuk laporan penjualan dapat dilihat pada gambar 15.

UD. STARDUS		<i>LAPORAN REKAP PENJUALAN</i>	
Jl. Simorejo 103 Surabaya Telp / Fax. (031) 5464732			
Tanggal : 01/04/2016			
ID PENJUALAN	PELANGGAN	PENJUALAN	
PJ001	Osaka	4.662.000	
PJ002	Ricky Jaya	33.655.200	
PJ003	Hery	360.000	
Tanggal : 02/04/2016			
ID PENJUALAN	PELANGGAN	PENJUALAN	
PJ001	Tyas	302.000	
PJ002	Anugerah	2.500.900	
PJ003	Ricky Jaya	12.960.000	
PJ004	Rosalia	1.105.000	

Gambar 15 Laporan Penjualan

8. Form Laporan Pembayaran

Form laporan pembayaran menghasilkan laporan rekap pembayaran berdasarkan periode yang ingin dilaporkan. Untuk laporan pembayaran dapat dilihat pada gambar 16.

UD. STARDUS		<i>LAPORAN REKAP PEMBAYARAN</i>					
Jl. Simorejo 103 Surabaya Telp / Fax. (031) 5464732							
Tanggal : 09/04/2016							
ID PEMBAYARAN	PELANGGAN	ID PENJUALAN	TGL PENJUALAN	JATUH TEMPO	JUMLAH PIUTANG	JUMLAH BAYAR	SISA PIUTANG
BY001	Hery	PJ003	01/04/2016	07/04/2016	360.000	360.000	0
BY002	Tyas	PJ001	02/04/2016	09/04/2016	302.000	302.000	0
Tanggal : 25/04/2016							
ID PEMBAYARAN	PELANGGAN	ID PENJUALAN	TGL PENJUALAN	JATUH TEMPO	JUMLAH PIUTANG	JUMLAH BAYAR	SISA PIUTANG
BY001	Ricky Jaya	PJ003	02/04/2016	19/04/2016	12.960.000	10.000.000	2.960.000
Tanggal : 06/05/2016							
ID PEMBAYARAN	PELANGGAN	ID PENJUALAN	TGL PENJUALAN	JATUH TEMPO	JUMLAH PIUTANG	JUMLAH BAYAR	SISA PIUTANG
BY001	Ad Sedulur	PJ001	24/04/2016	24/05/2016	1.740.000	1.500.000	240.000
BY002	Rosalia	PJ004	02/04/2016	16/04/2016	1.105.000	1.000.000	105.000
Tanggal : 07/05/2016							
ID PEMBAYARAN	PELANGGAN	ID PENJUALAN	TGL PENJUALAN	JATUH TEMPO	JUMLAH PIUTANG	JUMLAH BAYAR	SISA PIUTANG
BY001	Ali Plastik	PJ001	07/05/2016	07/07/2016	3.081.000	2.000.000	1.081.000

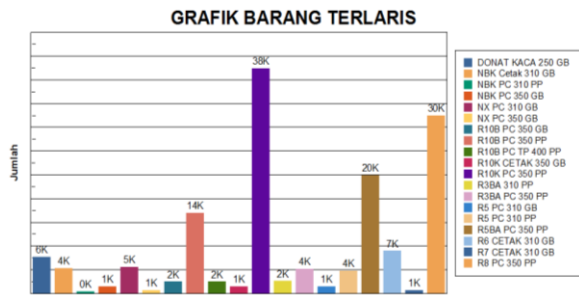
Gambar 16 Laporan Pembayaran

9. Form Laporan Barang Terlaris

Form laporan barang terlaris menghasilkan laporan barang yang terlaris terjual berdasarkan periode transaksi penjualan yang ingin dilaporkan. Untuk laporan barang paling laku terjual dapat dilihat pada gambar 17.

UD. STARDUS  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

LAPORAN  
BARANG TERLARIS



Gambar 17 Laporan Barang Terlaris

10. Form Laporan Piutang

Form laporan piutang menghasilkan laporan daftar piutang berdasarkan data tanggal jatuh tempo pada saat proses transaksi penjualan dapat dilihat pada gambar 18, dan untuk laporan piutang berdasarkan nama pelanggan yang dapat dilihat pada gambar 19.

UD. STARDUS  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

LAPORAN PIUTANG

Tanggal Jatuh Tempo	TANGGAL PENJUALAN	ID PENJUALAN	PELANGGAN	TOTAL PIUTANG
16/04/2016	02/04/2016	PJ004	Rosalia	105.000
19/04/2016	19/04/2016	PJ001	Ali Plastik	348.000
	02/04/2016	PJ002	Anugerah	2.500.000
	02/04/2016	PJ003	Ricky Jaya	2.960.000
30/04/2016	01/04/2016	PJ002	Ricky Jaya	31.055.200
01/05/2016	01/04/2016	PJ001	Osaka	4.862.000
24/05/2016	24/04/2016	PJ002	Ad Sedukur	240.000
25/05/2016	25/04/2016	PJ001	Art Plastik	872.000

Gambar 18 Laporan Piutang Berdasarkan Tanggal Jatuh Tempo

UD. STARDUS  
Jl. Simorejo 103 Surabaya  
Telp / Fax. (031) 5464732

LAPORAN PIUTANG

Nama : Ricky Jaya  
Alamat : Pa. Krian  
Kota : Sidoarjo

TGL PENJUALAN	ID PENJUALAN	TANGGAL JT	TOTAL PENJUALAN
15/07/2016	PJ001	15/07/2016	29.716.000
18/06/2016	PJ001	18/07/2016	12.576.000
19/06/2016	PJ002	18/07/2016	17.940.000
20/06/2016	PJ003	20/07/2016	11.070.000
17/06/2016	PJ001	17/07/2016	19.193.000
06/06/2016	PJ006	06/07/2016	14.319.000
10/06/2016	PJ003	10/07/2016	16.520.000
11/06/2016	PJ001	11/07/2016	9.835.000
02/07/2016	PJ001	02/08/2016	3.229.200
09/06/2016	PJ002	09/07/2016	13.716.000
27/06/2016	PJ001	27/07/2016	17.176.000

Gambar 19 Laporan Piutang Berdasarkan Nama Pelanggan

KESIMPULAN

Setelah dilakukan uji coba dan evaluasi terhadap aplikasi penjualan kardus pada UD. Stardus Surabaya, maka dapat disimpulkan:

1. Hasil penelitian yang menghasilkan sebuah aplikasi penjualan kardus yang mampu memberikan suatu output berupa informasi persediaan kardus, informasi laporan pesanan tidak terpenuhi, dan informasi laporan piutang.
2. Aplikasi penjualan kardus mampu melakukan transaksi pemesanan berdasarkan data piutang pelanggan, transaksi pemesanan tidak dapat dilakukan jika pelanggan masih mempunyai tunggakan piutang. Transaksi pemesanan terdapat dua pelaporan yaitu laporan pemesanan tidak terpenuhi dan laporan pemesanan itu sendiri, dimana laporan tidak terpenuhi adalah output dari transaksi pemesanan yang hanya terealisasi sebagian dan sisa pesanan tersebut dijadikan laporan pesanan tidak terpenuhi.
3. Aplikasi penjualan kardus juga mampu melakukan Transaksi penjualan sesuai dengan pesanan yang terealisasi, pada transaksi ini dilakukan penentuan jatuh tempo pembayaran. Transaksi pembayaran berdasarkan pada data penjualan yang belum terbayar.

SARAN

Saran yang dapat diberikan kepada peneliti berikutnya apabila ingin mengembangkan aplikasi penjualan kardus yang telah dibuat agar menjadi lebih baik adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dapat dikembangkan dengan menambahkan transaksi pembelian dan pembayaran hutang kredit pada supplier agar distributor dapat menggunakan aplikasi pada semua lini kinerja keuangan dan menghasilkan informasi yang lebih akurat.
2. Dalam aplikasi ini dapat ditambahkan metode untuk melakukan peramalan persediaan berdasarkan data transaksi penjualan untuk digunakan sebagai pengendali persediaan supaya distributor memperoleh informasi barang mana yang harus dibeli untuk memenuhi penjualan yang akan datang.

RUJUKAN

- Hadri Mulya. (2009). *Memahami Akuntansi Dasar. Edisi 2*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Herry. (2009). *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Jusup, Al Haryono. (2011). *Dasar – Dasar Akuntansi*. Yogyakarta : STIE YKPN
- Kendall, K.E., dan Kendall, J.E. (2002). *Analisis dan Perancangan Sistem*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kieso, Donald. E et al. (2009). *Akuntansi Intermediate. Edisi 12. Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Reeve, James M. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso, S.R. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suwardjono (2014). *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE
- Tegarden, D., Dennis, A., dan Wixom, BH. (2013). *System Analysis and Design with UML 4<sup>th</sup> Edition*. Asia: Wiley.