

RANCANG BANGUN APLIKASI ANALISIS KELAYAKAN PEMBERIAN KREDIT PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN DI UD. ADI JAYA MAKMUR

Arliq Mushlih R¹⁾ Henry Bambang S²⁾ Ignatius Adrian M³⁾

S1/Prodi Sistem Informasi

STMIK Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

email: 1) arliq.juventini@gmail.com, 2) Henry@stikom.edu, 3) Ignatius@stikom.edu

Abstract:

UD. Adi Jaya Makmur a trading company which sale of tools and building materials. UD. Adi Jaya Makmur established in 2003 with the owner is Mr. Boedy Purwanto S.E. At 2010, that company has new a strong legal entities with obtaining IMB (Building Permit) and a Business License (Business License Trade) with number 510/22032/404.6.2/2012. During the running of the enterprise business their found variety of problems, there are many customers who late to pay the installments, amount of uncollectible, have difficulty to know the payment deadline of customer and less detailed financial reports to the company owner. From the existing problem, then created a desktop-based sales application with title "Design Build Credit Application Feasibility Analysis On Sales Information Systems at UD. Adi Jaya Makmur" wich able to give the maximum contribute to the progress of the company. Application made can also give information, corporate customers information policy, credit provision and the sale to the owner of the company. In helping companies analyzes feasibility credit provision to prospective customers using methods 5c.5c consisting of character, capacity, capital, collateral and condition of economy .To appraisement creditworthiness to prospective customers 5c, by using the method the company gave priority weights and character based on condition, appraisement vidual purposes, and the needs of companies. Based on the trial test and evaluation, note that Design Build Credit Application Feasibility Analysis On Sales Information Systems at UD. Adi Jaya Makmur with desktop-based can be a platform for business owners to advance their business. Can develop of cash and credit sales system better and easier on monitoring. And can reduce the company's losses due to the many doubtful receivables.

Key words: *Information system, Creditworthiness, A Method Of 5C, Sales application*

Perusahaan merupakan suatu tempat untuk melakukan kegiatan proses produksi barang atau jasa. Perusahaan juga merupakan bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan memperoleh keuntungan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh perorangan atau kelompok. Setiap perusahaan dagang ataupun jasa dalam melakukan proses transaksi penjualan menggunakan sistem pembayaran yang berbeda-

beda. Pada umumnya sistem pembayaran yang digunakan yaitu secara tunai dan kredit. Pembayaran secara tunai adalah pembayaran yang dilakukan seketika itu pada saat terjadinya transaksi. Pembayaran secara kredit adalah pembayaran yang dilakukan beberapa waktu kemudian setelah penyerahan barang dilakukan.

Transaksi penjualan yang terjadi pada perusahaan akan dilakukan pencatatan untuk mendukung proses akuntansi yang ada.

Akuntansi sangat penting dan berguna, karena dapat menghasilkan informasi tentang keuangan yang ada di perusahaan. Dari suatu laporan akuntansi dapat dilihat perubahan keuangan yang terjadi. Apakah perusahaan memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian.

UD. Adi Jaya Makmur merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang penjualan alat maupun bahan bangunan. UD. Adi Jaya Makmur terletak di Jalan Gubernur Sunandar Priyo Sudarmo 79, Krian, Sidoarjo. Perusahaan tersebut menawarkan berbagai macam kebutuhan untuk bahan baku bangunan diantaranya semen, pasir, batu bata, batu gamping, berbagai macam cat, dan lain sebagainya. Dalam menjalankan proses bisnisnya. Perusahaan ini sudah menggunakan sebuah aplikasi penjualan dengan memanfaatkan *Microsoft Office Excel* untuk membantu dalam pencatatan barang yang dibeli dari *supplier*, barang yang dibeli pelanggan, pembuatan nota dan lain sebagainya.

Aplikasi penjualan yang ada juga digunakan untuk menangani proses transaksi penjualan. Perusahaan tersebut melakukan proses transaksi penjualan dengan menggunakan sistem pembayaran secara tunai dan kredit. Transaksi penjualan dengan sistem pembayaran secara tunai pada perusahaan tersebut sama halnya dengan sistem pembayaran tunai pada umumnya. Setelah pelanggan mendapatkan barang yang dicari kemudian melakukan pembayaran pada bagian kasir. Sedangkan pada transaksi penjualan dengan sistem pembayaran kredit, setiap perusahaan yang menggunakan sistem ini tentunya memiliki syarat dan ketentuan yang berbeda-beda. Pada UD. Adi Jaya Makmur, transaksi pembayaran secara kredit tidak dapat dilakukan oleh setiap pelanggan yang akan membeli barang. Sistem pembayaran secara kredit diberikan perusahaan kepada pelanggan tetap, rekan perusahaan, instansi, pabrik atau perusahaan lain yang memiliki badan hukum. Hal itu dilakukan untuk mengantisipasi jika terjadi ketidaksesuaian dengan perjanjian penjualan kredit yang telah disepakati.

Proses transaksi penjualan dengan menggunakan bantuan aplikasi yang ada masih banyak terjadi masalah. Pada transaksi penjualan tunai terjadi masalah saat pelaporan keuangan ke pemilik perusahaan. Banyak laporan penjualan

yang tidak tercatat saat pelanggan melakukan pembelian barang yang terbilang sedikit, yaitu di bawah nominal Rp. 100.000.00. Contohnya pada saat transaksi, pelanggan tidak meminta nota pembelian, misal pembelian kuas, paku, isolasi, lem, semen yang dijual kiloan, dan lain sebagainya. Hal ini mengakibatkan pemilik perusahaan mengalami kesulitan saat ingin mengetahui rincian keuangan.

Sedangkan masalah yang terjadi pada transaksi penjualan dengan sistem pembayaran kredit adalah banyaknya pelanggan yang terlambat melakukan pembayaran angsuran, banyaknya piutang yang tak tertagih, serta perusahaan kesulitan mengetahui batas akhir pembayaran pelanggan. Permasalahan yang terjadi pada sistem pembayaran secara kredit, mengakibatkan kerugian yang berdampak terhadap pendapatan perusahaan. Karena sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh dari hasil penjualan secara kredit. Tabel 1.1 berikut menunjukkan pendapatan perusahaan pada periode 2012 sampai 2013.

Tabel 1.1 Pendapatan Perusahaan

No	Bulan	Pendapatan Tunai	Pendapatan Kredit
1	Januari 2012	Rp. 36.520.210.00	Rp. 17.160.800.00
2	Pebruari 2012	Rp. 40.110.500.00	Rp. 18.650.100.00
3	Maret 2012	Rp. 41.327.165.00	Rp. 39.208.817.00
4	April 2012	Rp. 34.035.340.00	Rp. 40.783.500.00
5	Mei 2012	Rp. 33.900.255.00	Rp. 31.728.500.00
6	Juni 2012	Rp. 30.871.910.00	Rp. 36.827.600.00
7	Juli 2012	Rp. 33.115.100.00	Rp. 46.676.000.00
8	Agustus 2012	Rp. 35.018.135.00	Rp. 99.888.800.00
9	September 2012	Rp. 30.801.230.00	Rp. 160.309.500.00
10	Oktober 2012	Rp. 32.555.140.00	Rp. 96.503.250.00
11	November 2012	Rp. 42.758.225.00	Rp. 89.370.900.00
12	Desember 2012	Rp. 32.024.525.00	Rp. 89.973.750.00
13	Januari 2013	Rp. 31.248.710.00	Rp. 101.938.200.00
JUMLAH		Rp. 454.286.445.00	Rp. 869.019.717.00

Sumber: Hasil survey di UD. Adi Jaya Makmur pada bulan Januari 2014

Dari tabel 1.1 pendapatan perusahaan dapat disimpulkan, keuntungan dan perputaran uang perusahaan akan jauh lebih baik jika pelanggan yang menggunakan sistem pembayaran kredit melakukan pembayaran tepat waktu. Pada dasarnya penjualan yang dilakukan secara kredit akan menimbulkan piutang. Semakin besar penjualan kredit, semakin besar juga piutang yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan masalah yang dialami oleh perusahaan, maka perlu suatu sistem penjualan yang dapat memberikan informasi piutang pelanggan, informasi kebijakan pemberian kredit, dan laporan penjualan bagi pemilik perusahaan. Informasi piutang pelanggan yang dimaksud adalah sistem memberikan informasi tentang batas akhir pembayaran, sehingga pihak perusahaan dapat melakukan penagihan kepada pelanggan sebelum batas akhir pembayaran yang telah disepakati. Hal ini dilakukan agar pembayaran piutang nantinya tepat waktu.

Sedangkan untuk informasi kebijakan pemberian kredit. Sistem memberikan informasi kepada pemilik perusahaan dalam memberikan kebijakan kepada pelanggan yang akan melakukan transaksi pembayaran secara kredit. Bagi pelanggan yang masih memiliki tanggungan pembayaran tidak bisa melakukan transaksi lagi sebelum melunasi pembayaran sebelumnya. Bagi pelanggan baru yang akan melakukan transaksi dengan sistem pembayaran kredit. Sistem akan membantu melakukan analisa kelayakan kredit sesuai dengan prinsip pemberian kredit yaitu pelanggan harus memenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C diantaranya karakter (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), jaminan (*collateral*), serta kondisi ekonomi (*condition of economy*). Untuk analisa kelayakan kredit yang akan diterapkan di UD. Adi Jaya Makmur tersebut 5 komponen didalam metode 5C memiliki bobot yang berbeda-beda sesuai dengan kondisi, keperluan, dan kebutuhan perusahaan, serta kebijakan perusahaan. Berikut bobot penilaian dan karakter penilaian yang ditetapkan perusahaan kepada calon pelanggan:

Tabel 1.2 Tabel Analisis Pemberian Kredit

METODE 5C	BOBOT	KARAKTER PENILAIAN
<i>CHARACTER</i>	20%	Sangat Baik : 100
<i>CAPACITY</i>	20%	Baik : 80
<i>CAPITAL</i>	10%	Cukup Baik : 60
<i>COLLATERAL</i>	30%	Buruk : 40
<i>CONDITION</i>	20%	Sangat Buruk : 20

Sumber: Hasil keputusan pemilik UD. Adi Jaya Makmur untuk analisis kredit pada Agustus 2014

Untuk ketentuan kelayakan pemberian kredit terhadap pelanggan. Pemilik perusahaan memberi ketentuan jumlah minimal penilaian dari hasil penjumlahan karakter penilaian dan bobot yang harus dimiliki oleh calon pelanggan agar dapat melakukan transaksi dengan pembayaran secara kredit yaitu sebesar 60 poin.

Untuk laporan penjualan nantinya berisi laporan penjualan perusahaan baik secara tunai maupun kredit. Laporan penjualan juga disertai dengan grafik penjualan yang bertujuan untuk memberikan informasi perkembangan perusahaan, informasi yang menyangkut posisi keuangan perusahaan, dan informasi mengenai kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan.

METODE / KONSEP

1. Penjualan

Menurut Himayati (2008:123), penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan. Penjualan bisa dilakukan dengan jasa atau barang, baik kredit maupun *cash*.

2. Penjualan Tunai

Menurut La Midjan (2001:174), Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat *cash and carry* pada umumnya terjadi secara kontan. Dapat pula terjadi pembayaran secara satu bulan dianggap kontan.

3. Penjualan Kredit

Menurut Wibowo (2002:79), Penjualan kredit adalah penjualan barang dagangan dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual pada saat transaksi, yaitu pembayaran akan dilakukan pada waktu yang akan datang.

4. Piutang

Menurut Atep (2005:50), Piutang adalah hak tagihan kepada pihak lain yang timbul karena suatu transaksi tidak tunai atau transaksi dengan perjanjian pembayaran kemudian (*transitoris*).

5. Daftar Umur Piutang

Menurut Arifin (2009:5), penjualan kredit disatu pihak ditujukan untuk menaikkan volume penjualan, pada pihak lain perusahaan menanggung risiko kerugian akibat adanya piutang yang dibayar setelah masa jatuh tempo dan tidak tertagih. Untuk menganalisis piutang yang melewati tanggal jatuh tempo biasanya perusahaan membuat sebuah daftar yang dikenal dengan istilah daftar umur piutang. Dalam daftar ini pelanggan (debitur atau konsumen) dikelompokkan berdasarkan jangka waktu sejak tanggal transaksi, piutang seharusnya diterima sampai dengan tanggal dibuat daftar umur piutang.

6. Prinsip Dasar Penilaian Kredit (5C)

Menurut Herutomo (2010:121), berikut ini prinsip-prinsip klasik dasar penilaian kredit (5C):

1. *Character* (watak)

Karakter merupakan keadaan dan sifat debitur, baik dalam kehidupan sehari-hari sebagai pribadi maupun di lingkungan kerja dan lingkungan usahanya. Misalnya saja, kejujuran, keterbukaan, ketulusan, kemampuan bekerja atau mengelola usaha, komitmen, kemauan untuk membayar utang, kebiasaan, dan lain sebagainya.

2. *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan calon debitur dalam bekerja dan menjalankan usahanya, keahlian, kecakapan, kematangan financial, profesionalitas, adanya sumber pendapatan yang jelas dan berkesinambungan.

3. *Capital* (modal)

Dalam ruang lingkup KPR (Kredit Pemilikan Rumah), modal berarti kekayaan atau dana sendiri untuk membayar uang muka.

4. *Collateral* (jaminan)

Nilai jaminan atau yang akan dibeli untuk menutup risiko jika tidak dipenuhinya kewajiban debitur. Marketabilitas jaminan diperhitungkan di sini.

5. *Condition* (kondisi)

Kondisi ini adalah aspek secara makro dan global yang berimbas pada penghasilan dan usaha debitur. Aspek ini meliputi politik, social, budaya, peraturan dan perundang-undangan, adat istiadat, dan hambatan-hambatan lain.

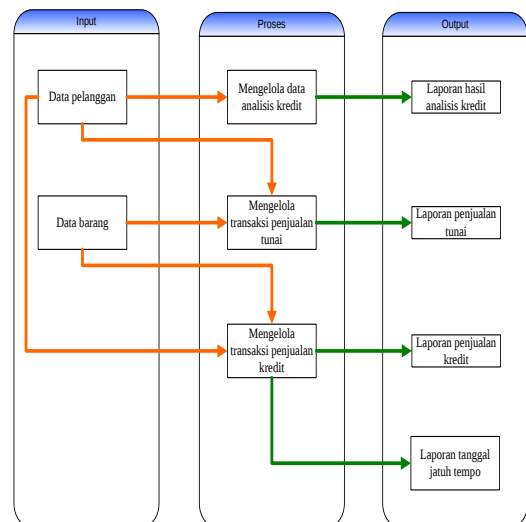
7. Sistem Informasi Penjualan

Menurut Suhayati (2009:225), Sistem Informasi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur atau metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisis, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Blok Diagram Perancangan sistem

Blok diagram rancang bangun aplikasi analisis kelayakan pemberian kredit pada sistem informasi penjualan di UD. Adi Jaya Makmur dapat dilihat pada gambar 1.

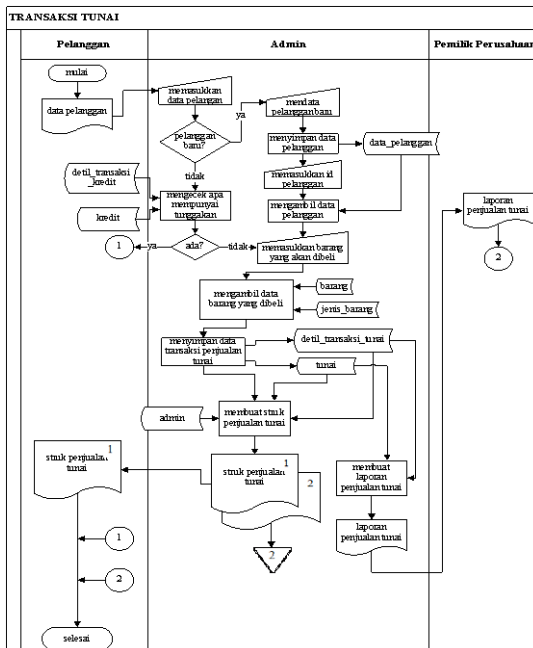


Gambar 1 Blok Diagram Sistem Informasi Penjualan pada UD. Adi Jaya Makmur

2. System Flow

System flow merupakan penggambaran arus informasi berupa alur sistem yang akan di implementasikan dengan komputer berupa alur hubungan antara data, proses, dan laporan. Perancangan desain sistem yang akan menjadi solusi dari permasalahan di UD. Adi Jaya Makmur akan dibahas pada sub bab berikut ini.

Pada *system flow* transaksi tunai ini merupakan alur proses transaksi tunai yang terjadi di perusahaan setelah adanya rancang bangun aplikasi analisis kelayakan pemberian kredit pada sistem informasi penjualan. Adapun proses yang ada pada sistem ini dimulai ketika pelanggan memilih barang yang akan dibeli. Kemudian admin melakukan pengecekan apakah pelanggan tersebut sudah terdaftar atau belum. Setelah dilakukan pengecekan baru kemudian melakukan transaksi penjualan tunai. Untuk laporan pendapatan perusahaan ke pemilik perusahaan didapat dari tabel tunai yang berisi data transaksi-transaksi penjualan.

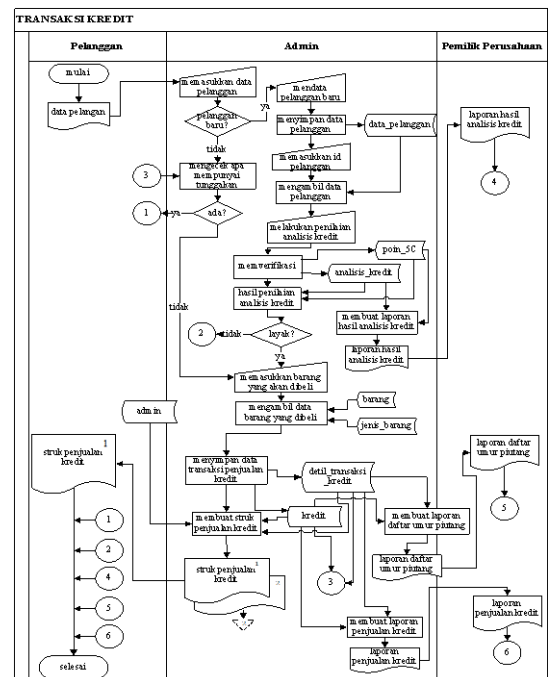


Gambar 2 System Flow Transaksi Tunai

Pada *system flow* transaksi kredit ini merupakan data master yang digunakan untuk analisa kelayakan pemberian kredit, melakukan transaksi kredit dan pembuatan laporan

pendapatan perusahaan ke pemilik perusahaan dari hasil penjualan kredit. Adapun proses yang ada pada sistem ini dimulai ketika admin memasukkan data pelanggan untuk dilakukan pengecekan apakah pelanggan tersebut sudah terdaftar atau belum. Kemudian pengecekan apakah pelanggan tersebut memiliki tanggungan pembayaran atau tidak.

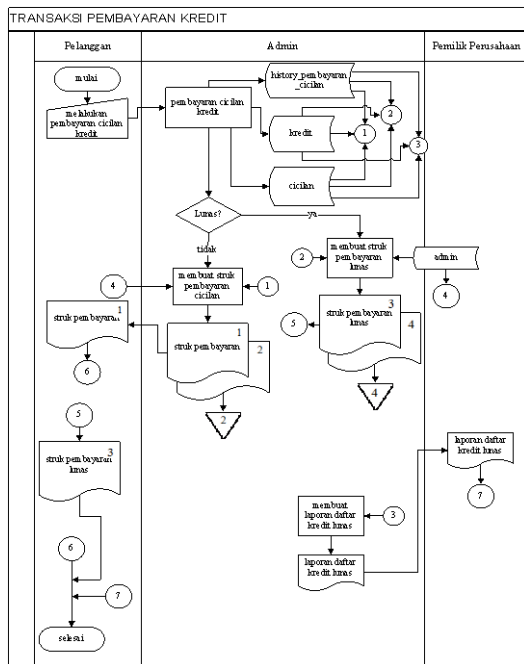
Pada *system flow* transaksi kredit ini juga terdapat analisis kelayakan pemberian kredit kepada calon pelanggan yang akan melakukan transaksi pembelian dengan sistem pembayaran kredit. Serta pembuatan laporan-laporan ke pemilik perusahaan. laporan-laporan itu sendiri terdiri dari laporan hasil analisis kredit, laporan daftar umur piutang, dan laporan penjualan kredit.



Gambar 3 System Flow Transaksi Kredit

Pada *system flow* transaksi pembayaran kredit ini merupakan data master yang digunakan untuk pembayaran cicilan kredit. Adapun proses yang ada pada sistem ini dimulai ketika pelanggan melakukan pembayaran cicilan kredit kemudian admin mencari id transaksi kredit pelanggan yang digunakan sebagai awal transaksi pembayaran pembayaran cicilan. Pada *system flow* transaksi pembayaran kredit ini juga terdapat pelaporan ke

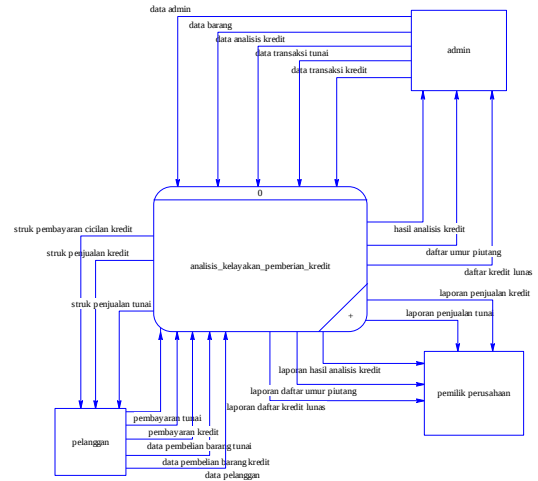
pemilik perusahaan berupa laporan daftar kredit lunas.



Gambar 4 System Flow Transaksi Pembayaran Kredit

3. Data Flow Diagram

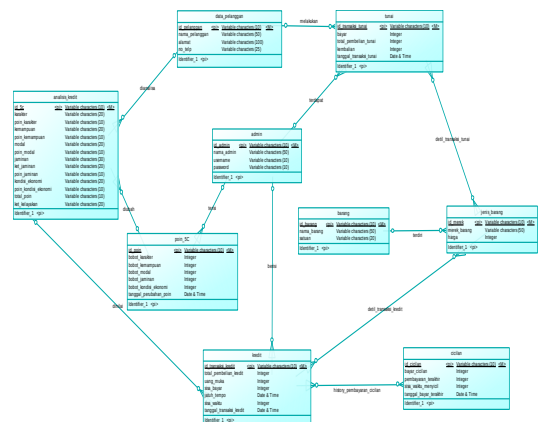
Data Flow Diagram (DFD) merupakan suatu metode pengembangan sistem yang terstruktur. Penggunaan notasi dalam *data flow diagram* ini sangat membantu sekali untuk memahami suatu sistem pada semua tingkat kompleksitas. Pada tahap analisis penggunaan notasi ini dapat membantu dalam berkomunikasi dengan pemakai sistem untuk memahami sistem secara logika.



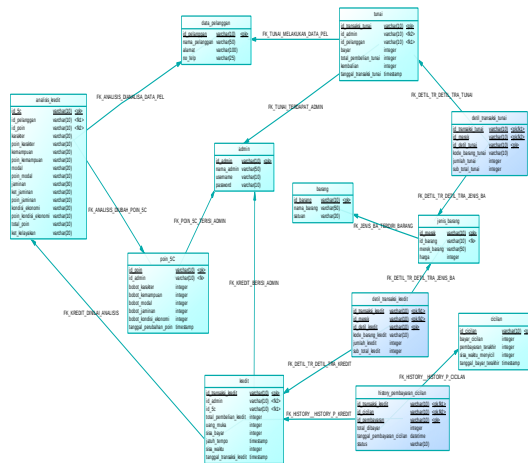
Gambar 5 Context Diagram Aplikasi Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Pada Sistem Informasi Penjualan di UD. Adi Jaya Makmur

4. Entity Relationship Diagram

Entity Relationship Diagram (ERD) adalah suatu desain sistem yang digunakan untuk merepresentasikan, menentukan dan mendokumentasikan kebutuhan-kebutuhan untuk sistem pemrosesan *database*. ERD menyediakan bentuk untuk menunjukkan struktur keseluruhan kebutuhan data dari pemakai. Dalam ERD, data tersebut digambarkan dengan menggunakan simbol entitas.



Gambar 6 CDM Aplikasi Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Pada Sistem Informasi Penjualan di UD. Adi Jaya Makmur



Gambar 7 PDM Aplikasi Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Pada Sistem Informasi Penjualan di UD. Adi Jaya Makmur

Adapun proses-proses dari fungsi-fungsi yang ada pada aplikasi analisis kelayakan pemberian kredit pada sistem informasi penjualan di UD. Adi Jaya Makmur ini adalah sebagai berikut:

Pertama admin login sebelum mengoperasikan aplikasi tersebut.

Gambar 8 Login Admin

Setelah admin login aplikasi akan menampilkan halaman utama yang berisi menu-menu yang akan digunakan oleh admin dalam menjalankan proses bisnis perusahaan.

Gambar 9 Halaman Utama

Pada halaman utama terdapat menu-menu seperti data pelanggan yang digunakan untuk mengisi data-data pelanggan yang akan melakukan transaksi di UD. Adi Jaya Makmur.

Gambar 10 Form Data Pelanggan

Menu input jenis barang digunakan oleh admin dalam mengisi daftar jenis barang dan nama barang baru atau menghapus daftar barang yang telah ada serta mengubah jika terjadi kesalahan pengisian.

Gambar 11 Form Input Jenis Barang

Pada menu pilih jenis transaksi terdapat dua pilihan form jenis transaksi yaitu transaksi tunai dan transaksi kredit.

Gambar 12 Form Transaksi Tunai

The screenshot shows a web-based form for credit transactions. At the top, there's a header with the name 'budi'. Below it, there are input fields for customer ID, name, and address. A table lists transaction items with columns for ID, Name, Price, Quantity, and Total. The total amount is displayed as 2,500,000. At the bottom, there are fields for 'Uang Muka' (Down Payment) and 'Kurang Pembayaran' (Remaining Payment), both set to 0.

Gambar 13 Form Transaksi Kredit

The screenshot shows a web-based form for credit payments. It includes a header with the name 'laili'. Below it, there are input fields for customer ID, name, and address. A table lists payment items with columns for ID, Name, Price, Quantity, and Total. The total amount is displayed as 1,150,000. At the bottom, there are fields for 'Sisa Yang Harus Dibayar' (Remaining Amount to be Paid) and 'Sisa Pembayaran Saat Ini' (Current Payment Remaining), both set to 1,150,000. The logo 'AJM UD. ADI JAYA MAKMUR' is visible in the bottom right corner.

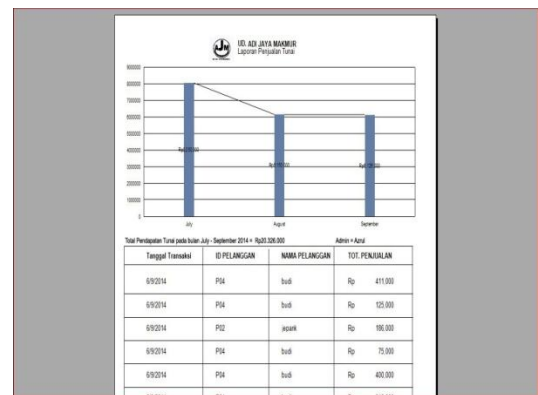
Gambar 15 Form Pembayaran Kredit

Selain menu data pelanggan, input jenis barang, dan pilih jenis transaksi. Pada halaman utama terdapat juga menu analisis kredit yang digunakan admin untuk mengisi data-data pelanggan yang akan melakukan transaksi kredit serta memberikan penilaian kepada pelanggan apakah pelanggan tersebut layak atau tidak layak melakukan transaksi pembelian dengan menggunakan sistem pembayaran kredit.

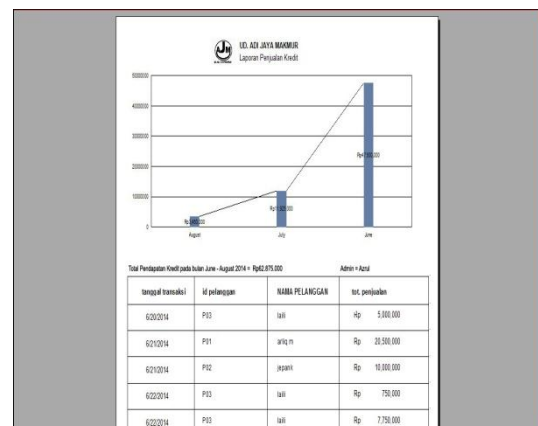
The screenshot shows a web-based form for credit analysis. It includes a header with the name 'arliq m'. Below it, there are input fields for customer ID, name, and address. A table lists credit analysis items with columns for ID, Name, Price, Quantity, and Total. The total score is displayed as 74. At the bottom, there are fields for 'Keterangan Hasil Penilaian' (Credit Analysis Result) and 'Nilai' (Score), both set to 74. The logo 'AJM UD. ADI JAYA MAKMUR' is visible in the bottom right corner.

Gambar 14 Form Analisis Kredit atau Form 5C

Untuk membantu admin pada saat pelanggan yang menggunakan transaksi pembayaran kredit melakukan pembayaran atau cicilan terdapat form pembayaran kredit pada menu pembayaran di halaman utama.

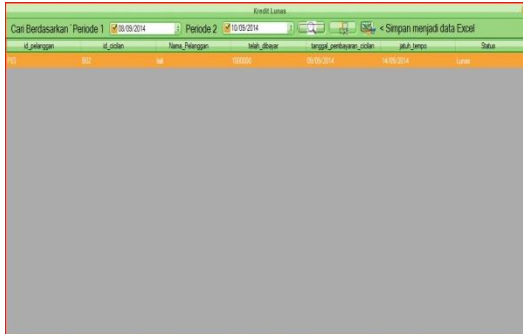


Gambar 16 Form Laporan Tunai



Gambar 17 Form Laporan Kredit

Untuk daftar pelanggan-pelanggan yang melakukan transaksi pembayaran secara kredit yang telah melunasi pembayaran dan tidak memiliki tanggungan pembayaran dapat dilihat pada form kredit lunas



Gambar 18 Kredit Terlunasi

Aplikasi tersebut juga menghasilkan struk pembelian baik secara tunai maupun kredit serta struk pembayaran cicilan bagi pelanggan yang melakukan transaksi pembayaran secara kredit.

UD. ADI JAYA MAKMUR
 Jl. Gub. Sunandar PS 79, Krian - Sidoarjo
 Telp. 031-8987947, Fax. 031-8981278
 Faksi. 77308900

Kasir : Azrul
 Tgl Transaksi : 09/09/2014
 ID Pelanggan : P02
 Nama Pelanggan : jepank
 Alamat : sidoarjo

jumlah / nama barang	harga	sub total
2 SEMEN GRESIK sak	Rp 50,000	Rp 100,000
5 LAMPU OSRAM biji	Rp 15,000	Rp 75,000
4 CAT AVIAN kaleng	Rp 35,000	Rp 140,000
tiga ratus limabelas ribu rupiah		
jumlah :	Rp 315,000	
bayar :	Rp 320,000	
kembali :	Rp 5,000	

Gambar 19 Struk Penjualan Tunai

UD. ADI JAYA MAKMUR
 Jl. Gub. Sunandar PS 79, Krian - Sidoarjo
 Telp. 031-8987947, Fax. 031-8981278
 Faksi. 77308900

Kasir : Azrul
 Tgl Transaksi : 09/09/2014
 ID Pelanggan : P02
 Nama Pelanggan : jepank
 Alamat : sidoarjo

Jumlah / Nama Barang	Harga	Sub Total
30 SEMEN GRESIK sak	Rp 50,000	Rp 1,500,000
5 LAMPU SINYOKU biji	Rp 15,000	Rp 75,000
20 CAT AVIAN kaleng	Rp 35,000	Rp 700,000
dua juta dua ratus tujuh puluh lima ribu rupiah		
Jatuh Tempo, 10 Hari	Jumlah :	Rp 2,275,000
Tgl Jatuh Tempo, 19/9/2014	Uang Muka :	Rp 500,000
Sisa Bayar :		Rp 1,775,000

*Jika pembayaran ini belum lunas,
 pelanggan tidak bisa melakukan transaksi kredit baru*

Gambar 20 Struk Penjualan Kredit

UD. ADI JAYA MAKMUR
 Jl. Gub. Sunandar PS 79, Krian - Sidoarjo
 Telp. 031-8987947, Fax. 031-8981278
 Faksi. 77308900

Kasir : Azrul
 Tgl Transaksi : 9/9/14
 ID Pelanggan : P02
 Nama Pelanggan : jepank

Total Pembelian : Rp 2,650,000

Pembayaran Saat ini : Rp 1,500,000

Sisa Yang Harus Dibayar : Rp 650,000

Batas tanggal pembayaran : 9/17/2014

Gambar 21 Struk Pembayaran Cicilan Kredit

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari Rancang Bangun Aplikasi Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Pada Sistem Informasi Penjualan di UD. Adi Jaya Makmur adalah bahwa aplikasi yang dihasilkan dapat membantu perusahaan dalam hal:

1. Dapat memberikan informasi kebijakan pemberian kredit sebagai bahan keputusan kelayakan kredit.

2. Dapat membuat sistem penjualan yang dapat memberikan informasi piutang pelanggan.
3. Dapat membuat sistem penjualan yang dapat menghasilkan laporan keuangan pendapatan perusahaan.

SARAN

Berdasarkan aplikasi yang sudah dibuat, saran yang dapat disampaikan oleh penulis untuk pengembangan sistem informasi penjualan di UD. Adi Jaya Makmur adalah:

1. Aplikasi dapat dikembangkan dengan menambahkan sistem persediaan barang (*Inventory*) dan *back order* (retur) serta menambahkan sistem akuntansi sesuai dengan kebutuhan.
2. Sistem yang telah ada pada saat ini dapat dikembangkan dengan sistem *client server*, sehingga setiap bagian pada perusahaan dapat saling terhubung dengan *server* sesuai dengan hak akses masing-masing.

RUJUKAN

- Himayati. 2008. *Eksplorasi Zahir Accounting*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- La Midjan, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi I*, Bandung : Lembaga Informasi Akuntansi.
- Wibowo dan Arif. 2002. *Akuntansi Keuangan Dasar 1*. Jakarta: Cikal Sakti.
- Atep dan Bambang. 2005. *Pembendaharaan dan Pemeriksaan Keuangan Negara atau Daerah*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Arifin, Johar. 2009. *Akuntansi Pajak dengan Microsoft Excel*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Herutomo, Agung. 2010. *Rahasia KPR yang Disembunyikan Para BANKIR*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Suhayati dan Anggadini. 2009. *Akutansi Keuangan*. Bandung: Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM).