



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

Arliq Mushlih R¹Henry Bambang S²Ignatius 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*

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.

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.

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

Untuk membantu perusahaan dalam menganalisis kelayakan pemberian kredit kepada calon pelanggan menggunakan metode 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.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk analisa kelayakan kredit yang 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:

METODE 5C	BOBOT	KARAKTER PENILAIAN
WATAK	20%	<u>Sangat Baik</u> : 100
KEMAMPUAN	20%	<u>Baik</u> : 80
MODAL	10%	<u>Cukup Baik</u> : 60
JAMINAN	30%	<u>Buruk</u> : 40
KONDISI	20%	<u>Sangat Buruk</u> : 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.

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. Untuk *Context Diagram* Aplikasi Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Pada Sistem Informasi Penjualan di UD. Adi Jaya Makmur dapat dilihat di halaman paling bawah.

KESIMPULAN

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:

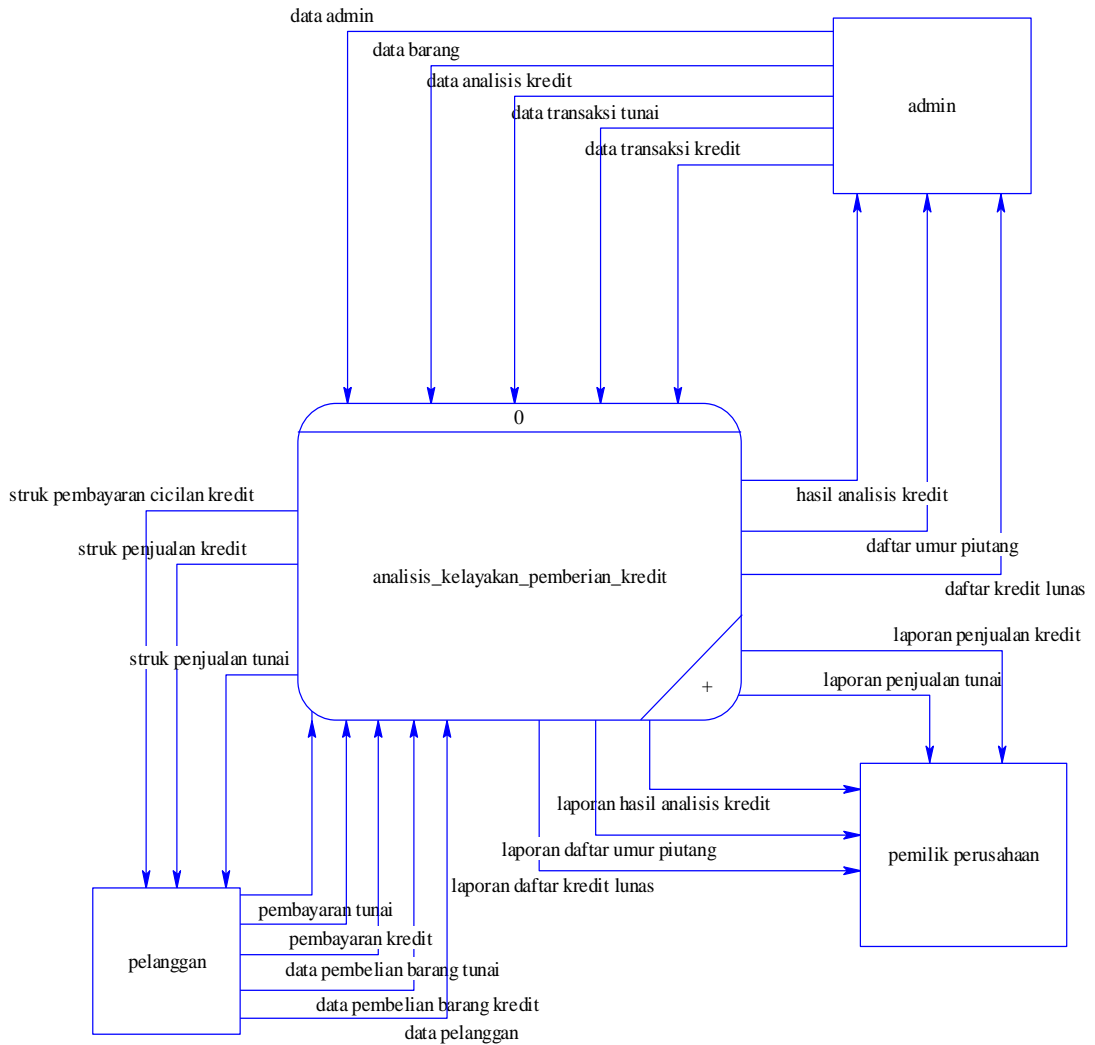
1. Aplikasi dapat dikembangkan dengan menambahkan sistem persediaan barang (*Inventory*) dan *back order* (retur) serta

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.

PUSTAKA

Herutomo, Agung. 2010. *Rahasia KPR yang Disembunyikan Para BANKIR*. Jakarta: Elex Media Komputindo.



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