

\* All sources 27 | Internet sources 4 | Own documents 1 | Organization archive 22

- [0] "Jurnal Vr.3.docx" dated 2017-06-13  
1.9% 6 matches

---

- [1] "13410110025-2018-MAKALAH.docx" dated 2018-02-01  
1.6% 5 matches

---

- [2] "Jurnal TA-13410110030-Rizki Syukurilawati.docx" dated 2017-07-14  
1.4% 5 matches

---

- [3] "12410110004-2017-MAKALAH-IN.doc" dated 2017-07-13  
1.3% 5 matches

---

- [4] "Jsika\_10410100102 (1).docx" dated 2018-01-31  
1.1% 5 matches

---

- [5] "12410110006-2017-JURNAL-INA 2.pdf" dated 2017-07-14  
1.2% 4 matches

---

- [6] "13410100196-2017-MAKALAH-IN.pdf" dated 2017-07-13  
1.1% 4 matches

---

- [7] "14410100107-2018-MAKALAH2-IN.docx" dated 2018-01-10  
0.8% 4 matches

---

- [8] jurnal.stikom.edu/index.php/jsika/article/download/1383/854  
0.8% 3 matches

---

- [9] "Agma\_Arfiansyah\_Rancang\_Bangun\_Apl...ot; dated 2017-08-16  
0.7% 4 matches

---

- [10] "Jurnal 12410100031.docx" dated 2018-01-10  
0.7% 3 matches

---

- [11] "12410100100 - TA" dated 2017-10-16  
0.8% 2 matches

---

- [12] "4) 13410100002-2017-MAKALAH-EN (1).docx" dated 2017-08-15  
0.6% 2 matches

---

- [13] "Aprillia Ulfa Nizar-13410100117.docx" dated 2017-07-12  
0.7% 3 matches

---

- [14] "Jurnal\_11410100052.pdf" dated 2017-08-10  
0.6% 3 matches

---

- [15] "11410100192-2016-JURNAL.docx" dated 2017-08-28  
0.6% 3 matches

---

- [16] "jurnal-diah-2401.docx" dated 2018-01-24  
0.4% 3 matches  
⊕ 1 documents with identical matches

---

- [18] "JURNAL -.docx" dated 2017-08-21  
0.4% 2 matches  
⊕ 2 documents with identical matches

---

- [21] "Makalah.pdf" dated 2017-07-12  
0.4% 2 matches  
⊕ 1 documents with identical matches

---

- [23] <https://www.goodreads.com/book/show/10104395-analisis-dan-disain-sistem-informasi>  
0.4% 1 matches

---

- [24] "Jurnal Afnan 10410100268.pdf" dated 2017-07-05  
0.3% 2 matches

- [25]  "Sulviani\_Aysiah\_Proposal\_PPSI.docx" dated 2017-11-20  
0.4% 1 matches

---

- [26]  "11410100094-2017 JURNALMAKALAH Ver.3.doc" dated 2017-07-14  
0.3% 1 matches

---

- [27]  <https://www.scribd.com/doc/314538737/HM-...ktek-Aplikasi-Bisnis>  
0.3% 1 matches

---

- [28]  "13410100046 - TA (Revisi 2)" dated 2017-10-20  
0.3% 1 matches

---

- [29]  "Jurnal Risna.pdf" dated 2017-03-22  
0.2% 1 matches

---

- [30]  <https://vdocuments.site/bs-ix-smr.html>  
0.2% 1 matches

7 pages, 2946 words

**PlagLevel: selected / overall**

13 matches from 31 sources, of which 4 are online sources.

**Settings**

Data policy: *Compare with web sources, Check against my documents, Check against my documents in the organization repository, Check against organization repository, Check against the Plagiarism Prevention Pool*

Sensitivity: *Medium*

Bibliography: *Consider text*

Citation detection: *Reduce PlagLevel*

Whitelist: *--*

## SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG UD EKA

I Made Dhira Wiradana<sup>1)</sup> Arifin Puji Widodo<sup>2)</sup> Teguh Sutanto<sup>3)</sup>

Fakultas Teknologi dan Informatika

Program Studi S1 Sistem Informasi Kekhususan Komputerisasi Akuntansi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya 60298

Email : 1) [dhirawiradana@gmail.com](mailto:dhirawiradana@gmail.com), 2) [arifin@stikom.edu](mailto:arifin@stikom.edu), 3) [teguh@stikom.edu](mailto:teguh@stikom.edu)

**Abstract:** UD Eka is a manufacturing company that sells goods as well as raw materials for footwear manufacture such as soles and heels. The products will be sold to several distributors, while for the sale of basic raw materials the manufacture of footwear is marketed to the craftsmen outside the company. In conducting sales activities to customers, UD Eka has problems in providing credit limit to customers who have bad credit record. So that will result in stalled credit payments by customers in the future. In addition, the company also experienced the problem of lack of good oversight of the company's receivables. Based on the problems currently problem, then made a system that can solve these problems. From these transactions can generate accounts receivable age, maturity receivable report, maturity receivable report, customer contribution report, product contribution report, customer sales trend report, and product sales trend report. From the test results, applications that have been made to generate reports related to sales and control of receivables that are expected to assist companies in making decisions related to the number of bad debts.

**Keywords:** Sales Information System, Sales, Receivable Control, Accounts Receivable

UD Eka merupakan perusahaan manufaktur yang menjual barang hasil produksi seperti sepatu, sandal, dan bahan baku dasar pembuatan sole dan heel. Perusahaan UD Eka ini berlokasi di Jl. Ki Hajar Dewantoro KM 1.5 Tropodo, Krian. Barang hasil produksi akan dijual ke beberapa distributor sedangkan untuk penjualan bahan baku dasar pembuatan sole dan heel dipasarkan kepada pengrajin-pengrajin diluar perusahaan.

Dalam melakukan aktivitas penjualannya, UD Eka membagi jenis penjualannya menjadi dua yaitu penjualan yang melibatkan sales/tengkulak dan tidak melibatkan sales/tengkulak. Peran dari sales adalah orang yang bertanggung jawab atas pengrajin-pengrajin diluar perusahaan, sehingga transaksi yang dilakukan pengrajin akan ditagih melalui sales terlebih dahulu. Jika pengrajin melakukan transaksi tidak melalui sales maka tagihan penjualan akan ditagih langsung kepada pengrajin.

Ada dua aktifitas penjualan yang dilakukan oleh UD Eka, yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan kredit ini diberikan kepada pelanggan lama dan pelanggan baru. Pemberian kredit oleh perusahaan kepada pelanggan baru terdapat batasan tertentu, ketika hutang terlalu banyak pelanggan baru tidak bisa melakukan transaksi penjualan lagi. Sedangkan untuk pelanggan lama tidak ada batasan tertentu untuk pemberian kredit,

meskipun masih terdapat hutang yang cukup banyak yang belum terbayar. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan saat ini adalah tidak adanya pemberian limit kredit terhadap pelanggan yang sebenarnya memiliki catatan kredit buruk. Sehingga akan mengakibatkan macetnya pembayaran kredit oleh pelanggan dikemudian hari. Selain itu perusahaan juga mengalami beberapa masalah. Masalah tersebut yaitu kurang adanya pengawasan yang baik terhadap piutang perusahaan seperti informasi tentang tanggal jatuh tempo piutang yang dimiliki oleh tiap pelanggan sehingga dengan tidak akuratnya informasi tersebut mengakibatkan terjadinya penumpukan piutang yang tidak tertagih.

Hal tersebut terbukti dengan melakukan observasi pada perusahaan guna mendapatkan fakta data penjualan dan piutang. Dari kegiatan tersebut diperoleh data piutang tak tertagih seperti tabel dibawah ini.

Table 1. Data Piutang Tidak Tertagih

Tahun	Penjualan kredit	Pelunasan piutang	Presentase piutang tak tertagih
2013	Rp 590.000.000	Rp 479.670.000	18,7%
2014	Rp 780.000.000	Rp. 616.200.000	21%
2015	Rp 1.145.000.000	Rp. 924.015.000	19,3%
Rata-rata piutang tak tertagih		19.7% = 20%	

Berdasarkan data diatas, rasio piutang tak tertagih perusahaan adalah 20%. Hal tersebut berdampak pada ketidaktahuan manajemen atas piutang masing-masing pelanggan. Dalam hal ini informasi piutang jatuh tempo sangat dibutuhkan oleh pihak manajemen yaitu tagihan tiap pelanggan, tagihan tiap sales, dan jadwal penagihan. Dalam menjalin kerjasama yang baik kepada pelanggan dengan tujuan untuk mempertahankan pelanggan, perusahaan memberikan sebuah apresiasi berupa bingkisan setiap hari raya. Pemberian apresiasi tersebut juga tidak disertai adanya pemberian potongan harga kepada pelanggan, dalam hal ini kepuasan pelanggan sangat penting bagi kelangsungan perusahaan. Selain itu juga dengan adanya potongan pelanggan akan berpengaruh dalam meningkatnya volume penjualan yang lebih besar dari pelanggan. Masalah yang ada saat ini tidak adanya pemberian potongan pelanggan dan perusahaan juga belum memiliki standart penggolongan yang pasti dalam menetapkan pelanggan mana yang pantas menerima bingkisan dan potongan pelanggan. Hal tersebut dikarenakan tidak adanya informasi yang akurat seperti informasi kontribusi pelanggan. Selain pemberian apresiasi dan potongan pelanggan perusahaan juga membutuhkan informasi profitabilitas berdasarkan pelanggan dan produk. Analisis profitabilitas pelanggan sangat penting

bagi perusahaan untuk mengetahui kontribusi penjualan yang dilakukan oleh pelanggan. Sama halnya dengan pelanggan analisis profitabilitas produk menjadi penting bagi perusahaan, selama ini belum ada analisis profitabilitas pelanggan dan produk di perusahaan UD Eka dan akan berakibat ketidaktahuan perusahaan dalam menentukan pelanggan dan produk mana yang tidak menguntungkan bagi perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang ada saat ini, maka dibuatlah sistem yang akan menyelesaikan masalah-masalah tersebut. Sistem ini akan memberikan solusi-solusi seperti laporan umur piutang pelanggan dan laporan piutang jatuh tempo untuk melakukan pengendalian piutang tidak tertagih. Solusi selanjutnya yang dihasilkan sistem ini adalah pemberian limit kredit pelanggan. Selain itu untuk memudahkan perusahaan dalam pemberian apresiasi sistem juga akan menghasilkan informasi kontribusi pelanggan untuk mengetahui pelanggan mana yang mempunyai kontribusi besar bagi perusahaan melalui total transaksi pelanggan. Sistem juga akan menghasilkan laporan tren penjualan pelanggan dan laporan tren penjualan produk untuk membantu perusahaan dalam monitoring penjualan pelanggan dan produk mana yang tidak menguntungkan bagi perusahaan.

## METODE PENELITIAN

Dalam menghasilkan informasi penjualan dan pengendalian piutang, terdapat tiga proses utama, yaitu:

### 1. Menghasilkan Laporan Piutang

Menurut Jusup (2014), piutang usaha merupakan tagihan dari perusahaan kepada yang ditujukan kepada pelanggan yang telah melakukan transaksi secara kredit. Pada umumnya perusahaan memberikan jangka waktu pembayaran maksimal 30-60 hari setelah transaksi dilakukan oleh pembeli. Piutang usaha termasuk jenis tagihan yang paling berpengaruh pada perusahaan, oleh karena itu pengendalian piutang sangat penting bagi perusahaan. Berikut adalah informasi tentang pengendalian piutang:

#### a. Laporan umur piutang

Laporan umur piutang merupakan informasi yang digunakan sebagai proses pengendalian piutang pelanggan. Menurut Keiso dan Weygandt (1999), pengendalian piutang merupakan cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengantisipasi adanya

piutang yang tidak tertagih, sehingga dengan adanya tindakan pengendalian piutang tersebut perusahaan bisa mengurangi kerugian yang disebabkan oleh piutang yang tidak tertagih tersebut. Dengan prosedur yang wajar dan data yang jelas sangat berpengaruh terhadap keberhasilan proses pengendalian piutang. Adapun tahapan proses pengendalian piutang dimulai dari sebelum adanya persetujuan terhadap pengiriman barang, penerbitan faktur dan berakhir pada penagihan hasil penjualan. Agar terciptanya pengendalian piutang yang baik diperlukan analisis umur piutang yang berisi hubungan presentase antara jumlah piutang dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Untuk menganalisis manajemen membutuhkan laporan umur piutang yang berisi data piutang, data pelanggan, dan data penjualan. Setelah daftar piutang dibuat bagian keuangan diluar sistem akan membuat cadangan kerugian piutang.

#### b. Laporan piutang lewat jatuh tempo

Laporan piutang lewat jatuh tempo ini bertujuan untuk melihat secara keseluruhan pelanggan atau debitur mana saja yang mempunyai umur piutang yang paling banyak. Sehingga dengan adanya informasi tersebut perusahaan akan mengetahui pelanggan mana yang mempunyai catatan kredit buruk. Untuk menghasilkan laporan piutang lewat jatuh tempo dibutuhkan data piutang dan data penjualan.

#### c. Laporan piutang jatuh tempo

Laporan piutang jatuh tempo ini berisi informasi tentang piutang pelanggan mana saja yang akan atau belum melewati jatuh tempo. Dengan mengetahui laporan piutang jatuh tempo maka perusahaan dapat melakukan penagihan terhadap piutang pelanggan tersebut dan perusahaan dapat mengolah informasi tersebut untuk melihat aliran kas yang akan diterima oleh perusahaan. Untuk menghasilkan laporan piutang jatuh tempo dibutuhkan data piutang, dan data penjualan

### 2. Membuat Data Pengelompokan Pelanggan

Data pengelompokan pelanggan adalah informasi dimana pelanggan tersebut dikelompokkan menurut kriteria pelanggan yang memiliki kontribusi penjualan yang tinggi bagi perusahaan. Kontribusi yang dimaksud adalah kuantitas transaksi pelanggan. Tujuan dari pengelompokan pelanggan ini adalah

untuk menjalin kerjasama yang erat dengan konsumen atau pelanggan dengan cara memberikan sebuah apresiasi dalam bentuk bingkisan. Apresiasi tersebut akan diberikan ketika hari raya besar seperti hari raya idul fitri saja. Dengan adanya pengelompokan tersebut, terdapat standart ketentuan nominal bingkisan menurut kategori pengelompokan pelanggan. Terdapat tiga kategori pelanggan yaitu pelanggan loyal, pelanggan potensial dan pelanggan umum. Untuk menentukan kategori pelanggan tersebut maka sistem akan menghasilkan laporan tren penjualan pelanggan. Untuk menghasilkan laporan tren penjualan pelanggan data yang dibutuhkan adalah data pelanggan dan data penjualan

### 3. Menghasilkan Laporan Penjualan

Menurut Mulyadi (2008), Penjualan adalah kegiatan menjual barang yang dilakukan oleh penjual atau pemilik barang dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari adanya transaksi menjual barang tersebut. Setiap data penjualan dapat diolah menjadi sebuah informasi yang sangat berguna bagi perusahaan, maka dari itu pencatatan transaksi penjualan sangatlah penting demi keakuratan dan kebenaran sebuah data. Berikut adalah data penjualan yang diolah menjadi sebuah informasi:

#### a. Laporan Kontribusi Produk

Laporan kontribusi produk merupakan informasi data seluruh penjualan berdasarkan tiap produk. Informasi ini berguna bagi perusahaan untuk mengetahui produk sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan terkait dengan kelangsungan produksi barang. Untuk menghasilkan laporan kontribusi produk dibutuhkan masukan data produk, dan data penjualan dalam kurun waktu tertentu.

#### b. Laporan Kontribusi Pelanggan

Laporan kontribusi pelanggan merupakan informasi data seluruh penjualan berdasarkan pelanggan. Informasi ini berguna bagi perusahaan untuk menentukan kategori pelanggan dan penentuan apresiasi. Untuk menghasilkan laporan kontribusi pelanggan dibutuhkan data pelanggan dan data penjualan dalam kurun waktu tertentu.

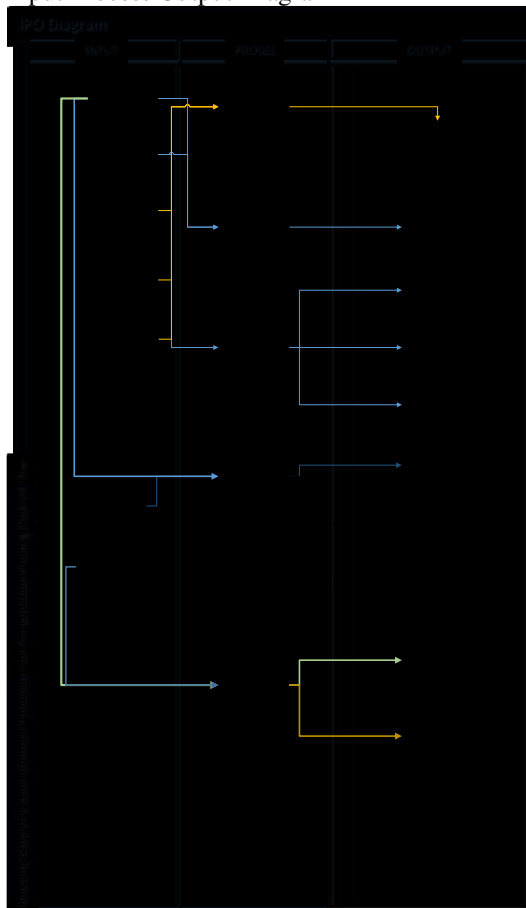
#### c. Laporan Tren Penjualan Produk

Laporan tren penjualan produk merupakan laporan yang berisi seluruh data penjualan setiap produk. Informasi ini berguna bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan terkait pemberian promo produk. Untuk

menghasilkan laporan tren penjualan produk dibutuhkan data produk dan data penjualan dalam kurun waktu tertentu.

## PERANCANGAN SISTEM

### Input Process Output Diagram



Gambar 1. IPO Diagram

Input Process Output Diagram merupakan gambaran sebuah konsep mengenai fungsi-fungsi yang terdapat pada sistem yang dirancang. Terdapat tiga komponen yang saling berkaitan dalam IPO diagram tersebut yaitu input, proses, dan output. IPO Diagram untuk sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang terdapat pada gambar 2.

Pada aplikasi sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang terdapat lima proses yang terdiri dari:

#### 1. Pemrosesan Transaksi Penjualan

Proses ini digunakan untuk memproses transaksi penjualan. Pemrosesan transaksi penjualan menerima input data dari data pesanan, setelah itu proses transaksi penjualan

ini akan menghasilkan faktor penjualan dan data penjualan tersebut diolah menjadi sebuah informasi penjualan dan pengendalian piutang.

#### 2. Pelunasan Piutang

Proses ini digunakan untuk melakukan transaksi pelunasan piutang pelanggan dengan melihat data penjualan dan data piutang. Pelunasan piutang ini akan menghasilkan data bukti lunas dan memperbarui data piutang pelanggan yang terbaru. Data piutang ini sebagai bahan membuat laporan yang berhubungan dengan pengendalian piutang.

#### 3. Membuat Laporan Piutang

Proses ini digunakan untuk mengetahui laporan yang terkait dengan piutang. Proses ini mengambil data piutang dan data penjualan untuk menghasilkan laporan umur piutang, laporan piutang lewat jatuh tempo dan laporan piutang jatuh tempo.

#### 4. Membuat Data Pengelompokan Pelanggan

Proses ini digunakan oleh perusahaan untuk melakukan penggolongan pelanggan. Proses ini mengambil data penjualan dan standart penggolongan yang didapat dari manajer untuk menghasilkan laporan tren penjualan dan data kategorisasi pelanggan.

#### 5. Membuat Laporan Penjualan

Proses ini digunakan perusahaan untuk mengetahui informasi yang terkait dengan penjualan. Proses ini mengambil data penjualan sebagai dasar pembuatan laporan tren penjualan produk, laporan kontribusi produk, dan laporan kontribusi pelanggan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil uji coba dari penelitian yang telah dilakukan, aplikasi yang dibuat telah menghasilkan informasi terkait dengan piutang dan penjualan. Informasi piutang terdiri dari laporan umur piutang, laporan piutang jatuh tempo, dan laporan piutang lewat jatuh tempo. Sedangkan informasi terkait dengan penjualan meliputi laporan kontribusi pelanggan, laporan kontribusi produk, laporan tren penjualan pelanggan, dan laporan tren penjualan produk.

Berikut adalah hasil uji coba informasi sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang.

#### 1. Uji Coba Informasi Analisa Umur Piutang

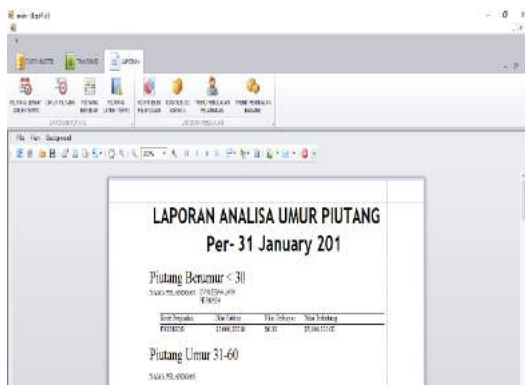
Berdasarkan hasil laporan yang ditampilkan, terdapat informasi umur piutang yang kurang dari

30 Hari dimiliki oleh pelanggan CV Megah Jaya Perkasa dengan kode pelanggan P30012018. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data pencatatan penjualan. Berikut ini adalah data penjualan yang dimiliki oleh perusahaan. Pada data tersebut kode pelanggan P30012018 melakukan transaksi penjualan pada 30 Januari 2017 secara kredit. Maka jika dihitung dari tanggal transaksi yang dilakukan oleh pelanggan hingga tanggal cetak laporan umur piutang, selang waktunya adalah dua hari. Oleh sebab itu CV Megah Jaya Perkasa muncul sebagai pelanggan yang memiliki hutang dibawah 30 hari.

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	TANGGAL TRANSAKSI	GRANDTOTAL	TERMIN
1	P020117001	201017001	2/1/2017	10000,000	
2	P020117002	200117001	3/1/2017	80000	
3	P020117003	200917001	4/1/2017	150,000	
4	P020117004	200117001	5/1/2017	300,000	
5	P020117005	210917001	6/1/2017	150,000	
6	P020117006	100117001	7/1/2017	665,000	
7	P020117007	180117001	8/1/2017	7000,000	
8	P020117008	020317001	9/1/2017	100,000	
9	P020117009	200917001	10/1/2017	750,000	
10	P020117010	201017001	11/1/2017	150,000	
11	P020117011	100117001	12/1/2017	600,000	
12	P020117012	020317001	13/1/2018	350,000	
13	P011017001	011217001	1/10/2017	375,000	
14	P011017002	201117001	1/10/2017	225,000	
15	P021017001	200117001	2/10/2017	375,000	
16	P031017003	151017001	3/10/2017	750,000	
17	P201017001	200917001	20/10/2017	5025,000	
18	P201017004	210717002	20/10/2017	500,000	
19	P01117001	200117001	1/11/2017	3050,000	
20	P20117001	171017001	20/11/2017	5000,000	
21	P011217001	151017002	1/12/2017	475,000	
22	P101217001	200117001	10/12/2017	150,000	
23	P201217001	200117001	20/12/2017	300,000	
24	P301217001	210717001	30/12/2017	750,000	
25	P10018001	011217001	10/1/2018	1025,000	
26	P200118001	020317001	20/01/2018	2000,000	
27	P30012018	200117001	30/01/2018	5000,000	

Gambar 2. Gambar Skenario Data Analisa Umur Piutang

Berdasarkan uji coba laporan analisa umur piutang, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi umur piutang pelanggan berdasarkan periode tertentu. Contoh kasus berikut ini menggunakan laporan umur piutang per tanggal



Gambar 3. Laporan Analisa Umur Piutang

31 Januari, laporan dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

2. Laporan Kontribusi Pelanggan

Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nilai transaksi CV Megah jaya Perkasa dengan nominal Rp 5.450.000,00 paling tertinggi. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data transaksi penjualan. Berikut ini adalah data penjualan yang dimiliki oleh perusahaan. Pada data tersebut kode pelanggan 200117001 dengan nama pelanggan CV Megah Jaya Perkasa. Melakukan penjualan sebanyak 3 kali dengan total Rp 5450.000,00.

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	TANGGAL TRANSAKSI	GRANDTOT	TERMIN
1	P020117001	201017001	2/1/2017	10,000,000	30
2	P020117002	200117001	3/1/2017	80,000	30
3	P020117003	200917001	4/1/2017	150,000	30
4	P020117004	200117001	5/1/2017	300,000	30
5	P020117005	210917001	6/1/2017	150,000	30
6	P020117006	100117001	7/1/2017	665,000	30
7	P020117007	180117001	8/1/2017	7,000,000	30
8	P020117008	020317001	9/1/2017	100,000	30
9	P020117009	200917001	10/1/2017	750,000	30
10	P020117010	201017001	11/1/2017	15,000	30
11	P020117011	100117001	12/1/2017	600,000	30
12	P020117012	020317001	13/1/2018	35,000	30
13	P011017001	011217001	1/10/2017	375,000	30
14	P011017002	201117001	1/10/2017	225,000	30
15	P021017001	200117001	2/10/2017	340,000	30
16	P031017003	151017001	3/10/2017	750,000	30
17	P201017001	200917001	20/10/2017	1,125,000	30
18	P201017004	210717002	20/10/2017	500,000	30
19	P01117001	200117001	1/11/2017	5,000,000	30
20	P20117001	171017001	20/11/2017	500,000	30
21	P011217001	151017002	1/12/2017	475,000	30
22	P101217001	200117001	10/12/2017	150,000	30
23	P201217001	200117001	20/12/2017	300,000	30
24	P301217001	210717001	30/12/2017	750,000	30
25	P10018001	011217001	10/1/2018	1,125,000	30
26	P200118001	020317001	20/01/2018	2,000,000	30
27	P30012018	200117001	30/01/2018	5,000,000	30
Total				5,450,000	

Gambar 4. Skenario Data Laporan Kontribusi Pelanggan

Berdasarkan uji coba laporan kontribusi pelanggan, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan kontribusi pelanggan berdasarkan periode tertentu. Contoh kasus berikut ini menggunakan laporan kontribusi pelanggan periode 2 oktober 2017 – 31 januari 2018, laporan dapat dilihat pada gambar dibawah ini

LAPORAN KONTRIBUSI PELANGGAN	
PERIODE 2 October 2017 - 31 January 2018	
Nama Pelanggan	Nilai Transaksi
BEJO	\$1.121.000,00
DV BUNA KAYA	\$2.000.000,00
DV HUTAMA RAKYAT	\$750.000,00
DV JAYA UTAMA	\$5.000.000,00
DV KITA DEBARA	\$500.000,00
DV MICHAM JAYA PERMATA	\$5.418.000,00
DV SANDAL RAKYAT	\$750.000,00
DHIKA	\$1.423.000,00
<b>Total Nilai Transaksi</b>	<b>\$17.000.000,00</b>

Gambar 5. Laporan Kontribusi Pelanggan.

### 3. Laporan Kontribusi produk

Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nama produk SOL 489 SERI dengan kuantitas paling banyak dibeli. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data transaksi penjualan. Berikut ini adalah data penjualan yang dimiliki oleh perusahaan. Pada data tersebut kode produk S0001 dengan nama produk SOL 489 SERI dengan penjualan sebanyak 6 transaksi penjualan.

DETIL PENJUALAN				
NO	KD_PRODUK	KD_PENJUALAN	QTY_JUA	SUB_TOTAL
1	S0004	P020117001	20	10,000,000
2	S0005	P020117002	4	80,000
3	S0006	P020117003	6	150,000
4	S0008	P020117004	1	30,000
5	S0002	P020117005	2	150,000
6	S0003	P020117006	7	665,000
7	S0004	P020117007	14	7,000,000
8	S0005	P020117008	5	100,000
9	S0001	P020117009	10	750,000
10	S0012	P020117010	3	15,000
11	S0011	P020117011	12	600,000
12	S0012	P020117012	7	35,000
13	S0001	P011017001	5	375,000
14	S0002	P011017002	3	225,000
15	S0001	P021017001	14	375,000
16	S0002	P031017003	10	750,000
17	S0001	P201017001	20	1,125,000
18	S0004	P201017004	1	500,000
19	S0002	P011117001	50	3,750,000
20	S0004	P201117001	10	5,000,000
21	S0003	P011217001	5	475,000
22	S0001	P101217001	2	150,000
23	S0001	P201217001	4	300,000
24	S0002	P301217001	10	750,000
25	S0002	P10018001	2	1,125,000
26	S0004	P200118001	4	2,000,000
27	S0004	P30012018	10	5,000,000

Gambar 6. Data Kontribusi Produk

Berdasarkan uji coba laporan kontribusi produk, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan kontribusi produk berdasarkan periode tertentu. Contoh kasus berikut ini menggunakan laporan kontribusi pelanggan periode 2 oktober 2017 – 31 januari

2018, laporan dapat dilihat pada gambar dibawah ini

LAPORAN KONTRIBUSI BARANG		
PERIODE 2 October - 31 January 2018		
Nama Produk	Qty	Satuan
SPECIAL PROMSI	23	KODE1
SOL 489 SERI	10	KODE1
<b>SOL 489 SERI</b>	<b>33</b>	<b>KODE1</b>

Gambar 7. Laporan Kontribusi Produk

### 4. Laporan Piutang Jatuh Tempo

Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nama pelanggan DHIKA dan BEJO yang memiliki transaksi piutang yang belum dan akan jatuh tempo periode 31 januari 2018.

DATA PENJUALAN					
NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGJ	TANGGAL TRANSAI	GRANDTOT	TERMIN
1	P020117001	201017001	2/1/2017	80,000	80
2	P020117002	200917001	3/1/2017	150,000	80
3	P020117003	200917001	4/1/2017	30,000	80
4	P020117004	200117001	5/1/2017	150,000	80
5	P020117005	210917001	6/1/2017	665,000	80
6	P020117006	100117001	7/1/2017	7,000,000	80
7	P020117007	180117001	8/1/2017	100,000	80
8	P020117008	020917001	9/1/2017	750,000	80
9	P020117009	200917001	10/1/2017	15,000	80
10	P020117010	201017001	11/1/2017	600,000	80
11	P020117011	100117001	12/1/2017	35,000	80
12	P020117012	020917001	13/1/2018	375,000	80
13	P011017001	011217001	1/10/2017	225,000	80
14	P011017002	201117001	1/10/2017	340,000	80
15	P021017001	151017001	3/10/2017	750,000	80
16	P201017001	200917001	20/10/2017	500,000	80
17	P201017002	171017001	20/11/2017	5,000,000	80
18	P011217001	151017002	1/12/2017	475,000	80
19	P101217001	200117001	10/12/2017	150,000	80
20	P201217001	200117001	20/12/2017	300,000	80
21	P301217001	210717001	30/12/2017	750,000	80
22	P10018001	011217001	10/1/2018	1,125,000	80
23	P200118001	020317001	20/01/2018	2,000,000	80
24	P22011804	20517001	12/1/2018	150,000	80
25	P22011801	20517002	22/01/2018	900,000	80
26	P22011802	20517002	22/01/2018	125,000	80

Gambar 8. Data Penjualan

Berdasarkan uji coba laporan piutang jatuh tempo, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan transaksi penjualan kredit pelanggan yang belum jatuh tempo berdasarkan periode 31 januari 2018. Contoh kasus berikut ini menggunakan laporan umur piutang jatuh tempo periode 31 januari 2018, laporan dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Laporan Piutang Jatuh Tempo PERIODE 31 January 2018			
NAMA PELANGGAN: BEFO			
No. Faktur	Tgl Faktur	Tgl Jatuh Tempo	Nilai Faktur
F2201181	22 January 2018	23 January 2018	\$900,000.00
F2201182	22 January 2018	22 January 2018	\$225,000.00
NAMA PELANGGAN: DHEKA			
No. Faktur	Tgl Faktur	Tgl Jatuh Tempo	Nilai Faktur
F2201184	22 January 2018	21 January 2018	\$150,000.00

Gambar 9. Laporan Piutang Jatuh

Soetam, R. (2011). Konsep Dasar Rekayasa Perangkat Lunak. Jakarta: Pustaka Publisher.

### Evaluasi

Berdasarkan uji coba informasi pada sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang pada UD Eka dapat disimpulkan bahwa aplikasi yang dibuat dapat menghasilkan informasi berupa laporan umur piutang, laporan piutang jatuh tempo, laporan kontribusi pelanggan, dan laporan kontribusi produk secara benar dan akurat sesuai data yang ada.

### KESIMPULAN

Berdasarkan uji coba serta evaluasi pada sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang pada UD Eka, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dapat menghasilkan laporan terkait penjualan dan pengendalian piutang.
2. Aplikasi ini dapat menghasilkan laporan umur piutang jatuh tempo, laporan piutang jatuh tempo, laporan piutang lewat jatuh tempo, laporan kontribusi produk, laporan kontribusi pelanggan, laporan tren penjualan produk, dan laporan tren penjualan produk.

### RUJUKAN

- Jogiyanto. (2005). Analisis dan Disain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kieso, & Weygandt. (1999). Akuntansi Intermediate. Jakart: PT. Bumi Aksara.
- Mulyadi. (2008). Sistem Akuntansi (3 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, J. P. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso. (1999). Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi 4. Jakarta: PT RINEKA CIPTA.