

## 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, 2) arifin@stikom.edu, 3) 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:** *Accounts Receivable, Receivable Control, Sales Information System*

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 penumpukkan 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 berupa data piutang pelanggan yang dikelompokkan berdasarkan umur.

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.

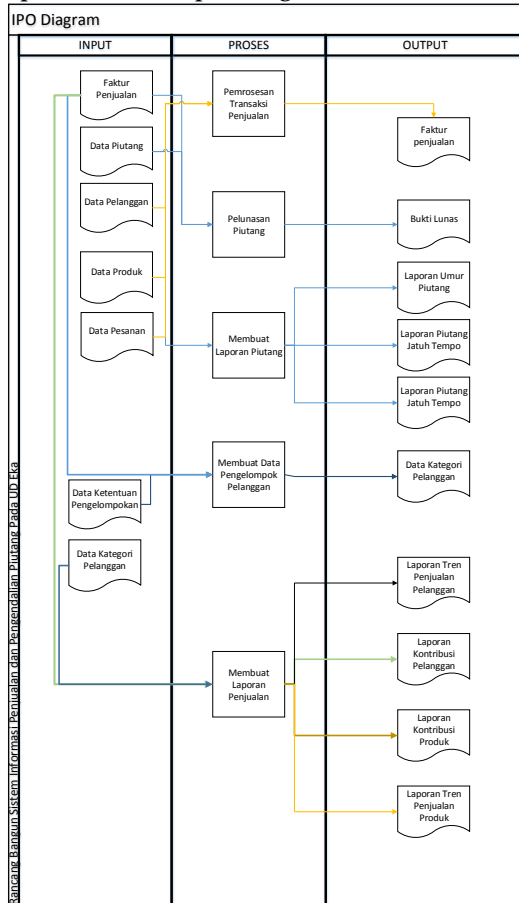
c. Laporan Tren Penjualan Produk

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 teradapat 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 faktur 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. Uji coba informasi dilakukan dengan melakukan perbandingan informasi yang dihasilkan oleh sistem dengan hasil pengolahan data penjualan



oleh pelanggan hingga tanggal cetak laporan umur piutang, maka CV Megah Jaya Perkasa tersebut tergolong pada umur piutang kurang dari 30 hari. Berikut adalah hasil uji coba informasi umur piutang kurang dari 30 hari.

Piutang Berumur < 30

NAMA PELANGGAN CV BARU BIKIN

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
F11021801	70,000		
F12021801	150,000		150,000
F13021801	35,000		35,000

NAMA PELANGGAN CV BATA ARDILES

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
F11021804	35,000		35,000

NAMA PELANGGAN CV MEGAH JAYA PERKASA

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
P25021801	82,500,000		82,500,000
P30012018	5,000,000	2,500,000	2,500,000

Gambar 1. Hasil Uji Coba Informasi Umur piutang <30.

b. Kategori Piutang 31 sampai 60 hari

Table 6. Data Umur Piutang 31-60 Hari

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
40	P2911701	201017001	4001	29-11-17	KREDIT	Rp 750,000.00	30

Pada data tersebut kode pelanggan 201017001 melakukan transaksi penjualan pada 29 November 2017 secara kredit. Maka jika dihitung dari tanggal transaksi yang dilakukan oleh pelanggan hingga tanggal cetak laporan umur piutang, maka CV Baru Bikin tersebut tergolong pada umur piutang yang lewat jatuh tempo 31 sampai 60 hari. Berikut adalah hasil uji coba informasi umur piutang 31 sampai 60 hari.

Piutang Umur 31-60

NAMA PELANGGAN

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
P2911701	750,000		750,000

Gambar 2. Hasil Uji Coba Informasi Piutang 30-60 Hari

c. Kategori Piutang 61 sampai 90 hari

Table 7. Data Umur Piutang 61-90 Hari

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
20	P010217001	200117001	4003	12-10-17	KREDIT	Rp 150,000.00	30

Pada data tersebut kode pelanggan 200117001 melakukan transaksi penjualan pada 12 Oktober 2017 secara kredit. Maka jika dihitung dari tanggal transaksi yang dilakukan oleh pelanggan hingga tanggal cetak laporan umur piutang, maka CV Megah Jaya Perkasa tersebut tergolong pada umur piutang yang lewat jatuh tempo 61 sampai 90 hari. Berikut adalah

Piutang Umur 61-90

NAMA PELANGGAN CV BARU BIKIN

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
P101217001	150,000		150,000

Gambar 3. Hasil Uji Coba Informasi Umur piutang 61-90 Hari

hasil uji coba informasi umur piutang 61 sampai 90 hari.

d. Kategori Piutang Lebih Dari 120 Hari

Table 8. Data Umur Piutang >120

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
1	P020117001	201017001	4002	02-01-17	KREDIT	Rp 10,000,000.00	30
10	P020117010	201017001	4003	10-01-17	KREDIT	Rp 15,000.00	30

Pada data tersebut kode pelanggan 201017001 melakukan transaksi penjualan pada 02 Januari 2017 dan 10 Januari 2017 secara kredit. Maka jika dihitung dari tanggal transaksi yang dilakukan oleh pelanggan hingga tanggal cetak laporan umur piutang, maka CV Baru Bikin tersebut tergolong pada umur piutang yang lewat jatuh tempo lebih dari 120 hari. Berikut adalah hasil uji coba informasi umur piutang lebih dari 120 hari.

Piutang > 120

NAMA PELANGGAN CV BARU BIKIN

Kode Penjualan	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Nilai Tertutang
P020117001	10,000,000		10,000,000
P020117010	15,000		15,000

Gambar 4. Hasil Uji Coba Informasi Umur Piutang >120 Hari

2. Laporan Piutang Jatuh Tempo

Berdasarkan hasil laporan yang ditampilkan, terdapat informasi piutang jatuh tempo. Laporan ini menghasilkan piutang pelanggan yang akan jatuh tempo dalam periode yang ditentukan. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data pencatatan penjualan secara kredit. Berikut ini adalah data piutang yang akan jatuh tempo pada periode 29 Februari 2018 sampai dengan 9 Maret 2018.

Table 9. Data Piutang Jatuh Tempo

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
29	P30012018	200117001	4002	30-01-18	KREDIT	Rp 5,000,000.00	30

Pada data piutang jatuh tempo menunjukkan transaksi kredit dengan kode penjualan P30012018 yang dilakukan CV Megah Jaya Perkasa pada tanggal 30 Januari 2018 dengan termin tiga puluh hari. Berdasarkan uji coba laporan piutang jatuh tempo, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi yang sesuai dengan data penjualan diatas terkait dengan transaksi penjualan kredit pelanggan CV Megah Jaya Perkasa yang belum jatuh tempo berdasarkan periode cetak yang dipilih yaitu 12 Februari 2018 sampai dengan 9 Maret 2018. Berikut laporan piutang jatuh tempo periode 12 Februari sampai 9 Maret 2018.

**Laporan Piutang Jatuh Tempo**  
**PERIODE 26 February - 9 March 2018**

NAMA PELANGGAN: CV MEGAH JAYA PERKASA

Nomor Faktur	Tgl Faktur	Tgl Jatuh Tempo	Nilai Faktur
P30012018	30 January 2018	1 March 2018	5.000.000

Gambar 2. Hasil Uji Coba Informasi Piutang Jatuh Tempo

3. Laporan Piutang Lewat Jatuh Tempo

Berdasarkan hasil laporan yang ditampilkan, terdapat informasi piutang lewat jatuh tempo periode 26 Februari 2018. Laporan ini menghasilkan piutang pelanggan yang sudah lewat batas hari maksimal pelunasan piutang. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data pencatatan penjualan secara kredit. Berikut ini adalah data piutang yang sudah lewat jatuh tempo.

Table 10. Data Piutang Lewat Jatuh Tempo

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
1	P020117001	201017001	4002	02-01-17	KREDIT	Rp 10.000.000,00	30
10	P020117001	201017001	4003	10-01-17	KREDIT	Rp 15.000,00	30
28	P11021801	201017001	4001	11-02-17	KREDIT	Rp 70.000,00	30
39	P26101701	201017001	4001	26-10-17	KREDIT	Rp 750.000,00	30
40	P29111701	201017001	4001	29-11-17	KREDIT	Rp 750.000,00	30

Pada data penjualan tersebut menunjukkan bahwa CV Baru Bikin melakukan transaksi kredit dengan kode pelanggan 201017001, telah melewati jatuh tempo dengan periode cetak laporan 26 Februari 2018. Berdasarkan uji coba informasi piutang lewat jatuh tempo, aplikasi menampilkan informasi yang sesuai dengan data penjualan. Berikut ini adalah laporan piutang lewat jatuh tempo periode 26 Februari 2018.

**LAPORAN PIUTANG LEWAT JATUH TEMPO**  
**PER - 26 February 2018**

NAMA PELANGGAN: CV BARU BIKIN

Nomor Faktur	Tgl Faktur	Tgl Jatuh Tempo	Nilai Faktur	Nilai Terbayar	Umur Lmt Jatuh Tempo
P020117001	2 January 2017	1 February 2017	10.000.000		390
P020117010	10 January 2017	9 February 2017	15.000		382
P11021801	11 February 2018	11 February 2018	70.000		15
P26101701	26 October 2017	28 November 2017	750.000		90
P29111701	29 November 2017	28 December 2017	750.000		60

NAMA PELANGGAN: CV BATA ARDILES

Gambar 3. Hasil Uji Coba Informasi Piutang Lewat Jatuh Tempo.

4. Laporan Kontribusi Pelanggan

Berdasarkan hasil laporan yang ditampilkan, terdapat informasi kontribusi pelanggan. Laporan ini menghasilkan pelanggan yang memiliki nilai transaksi paling tinggi pada periode yang ditentukan. Berikut ini adalah data kontribusi pelanggan pada periode 2 Januari 2017 sampai 26 Februari 2018.

Table 11. Data Uji Coba Kontribusi Pelanggan

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
2	P020117002	200117001	4003	03-01-17	KREDIT	Rp 80.000,00	30
4	P020117004	200117001	4003	05-01-17	KREDIT	Rp 30.000,00	30
15	P020117001	200117001	4003	10-02-17	TUNAI	Rp 375.000,00	
18	P011117001	200117001	4003	11-01-17	TUNAI	Rp 3.750.000,00	
20	P010217001	200117001	4003	12-10-17	KREDIT	Rp 150.000,00	30
21	P201217001	200117001	4003	20-12-17	TUNAI	Rp 300.000,00	
25	P30012018	200117001	4002	30-01-18	KREDIT	Rp 5.000.000,00	30
35	P25021801	200117001	4001	25-02-18	KREDIT	Rp 78.375.000,00	30
					GRAND TOTAL	Rp 88.060.000,00	

Pada data penjualan tersebut menunjukkan bahwa CV Megah Jaya Perkasa dengan kode pelanggan 200117001 memiliki total transaksi sebesar Rp 88.060.000 berdasarkan periode yang ditentukan. Berikut adalah hasil uji coba informasi kontribusi pelanggan.

**LAPORAN KONTRIBUSI PELANGGAN**  
**PERIODE 2 January 2017 - 26 February 2018**

Nama Pelanggan	Nilai Transaksi
CV MEGAH JAYA PERKASA	Rp 88.060.000,00
CV BARU BIKIN	Rp 12.030.000,00
PT VALLEN KHARISMA	Rp 7.035.000,00
CV JAYA UTAMA	Rp 5.000.000,00
CV GUNA KAYA	Rp 2.135.000,00
CV SANDAL RAYKYAT	Rp 2.025.000,00
PT SINAR REMBULAN	Rp 1.298.000,00
CV HUTAMA RAKYAT	Rp 750.000,00
MADE DHIRO	Rp 750.000,00
CV KITA BEBAS	Rp 500.000,00
RAISA	Rp 475.000,00
PT SANDAL ERA BARU	Rp 375.000,00
CV BATA ARDILES	Rp 185.000,00
<b>Total Nilai Transaksi</b>	<b>Rp 120.618.600,00</b>

Gambar 4. Hasil Uji Coba Informasi Kontribusi Pelanggan.

5. Laporan Kontribusi produk

Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nama produk SOL 489 NONSERI 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 10 transaksi penjualan. Berikut adalah data penjualan yang menunjukkan bahwa produk SOL 489 SERI paling banyak dibeli oleh pelanggan.

Table 12. Data Uji Coba Kontribusi Produk

KODE PRODUK	KUANTITAS	SUB TOTAL
S0001	5	375000
S0001	10	750000
S0001	5	375000
S0001	2	150000
S0001	15	1125000
S0001	4	300000
S0001	1000	7500000
S0001	1	75000
S0001	10	750000
S0001	10	750000
<b>TOTAL</b>	<b>1061</b>	

Berdasarkan uji coba laporan kontribusi produk, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan kontribusi produk berdasarkan periode tertentu. Berikut adalah laporan kontribusi produk periode 2 Januari 2017 sampai 26 Februari 2018.

LAPORAN KONTRIBUSI BARANG  
PERIODE 2 January 2017 - 26 February 2018

Nama Produk	Qty	Satuan
SOL SERI 489 SERI	1,061	KODI
SOL SERI 489 NON SERI	177	KODI
SANDAL PROMA	59	KODI
SOL 1109	19	KODI
SPONGE PREMIUM	12	LUSIN
PAKU EGER	10	LUSIN
LEM RAJAWALI	9	KG
LEM KARET TOP	6	KG
HAK TINGGI 25 CM	1	KODI

Gambar 5. Hasil Uji Coba Laporan Kontribusi Produk

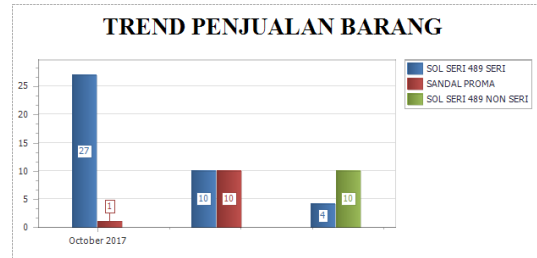
6. Uji Coba Informasi Tren Penjualan Produk

Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nama produk SOL 489 SERI dengan kode produk S0001 yang menunjukkan bahwa penjualan produk tersebut menurun. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka diperlukan data transaksi penjualan. Berikut ini adalah data penjualan produk yang menunjukkan bahwa SOL SERI 489 SERI mengalami penurunan berdasarkan periode 1 Oktober 2017 sampai dengan 25 Februari 2018.

Table 13. Data Tren Penjualan Produk

KODE PRODUK	KD PENJUALAN	TANGGAL PENJUALAN	NAMA PRODUK	KUANTITAS	SUB TOTAL
S0001	P101217001	12-10-17	SOL SERI 489 SERI	2	150000
S0001	P201017001	20-10-17	SOL SERI 489 SERI	15	1125000
S0001	P26101701	26-10-17	SOL SERI 489 SERI	10	750000
S0001	P29111701	29-11-17	SOL SERI 489 SERI	10	750000
S0001	P201217001	20-12-17	SOL SERI 489 SERI	4	300000

Berdasarkan uji coba laporan tren penjualan produk, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan penjualan produk yang menurun berdasarkan periode tertentu. Contoh kasus berikut ini menggunakan laporan tren penjualan produk periode 01 Oktober 2017 – 01 Januari 2018.



Gambar 6. Informasi Tren Penjualan Produk

7. Uji Coba Informasi Tren Penjualan Pelanggan

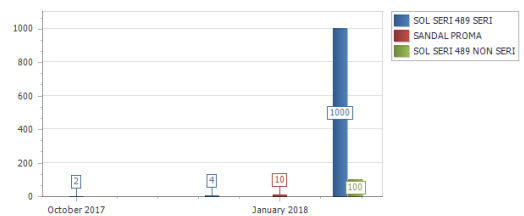
Berdasarkan hasil laporan yang di tampilkan, terdapat informasi nama pelanggan CV Megah Jaya Perkasa yang menunjukkan bahwa penjualan yang dilakukan pelanggan tersebut meningkat dari bulan Oktober 2017 sampai dengan bulan Februari 2018. Untuk membuktikan bahwa laporan yang dihasilkan sudah benar, maka 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 mengalami peningkatan penjualan sejak bulan Januari. Berikut adalah data penjualan yang menunjukkan bahwa transaksi penjualan yang dilakukan CV Megah Jaya Perkasa meningkat.

Table 14 Data Tren Penjualan Pelanggan

KODE PRODUK	KD PENJUALAN	TANGGAL PENJUALAN	NAMA PRODUK	KUANTITAS	SUB TOTAL
S0001	P101217001	12-10-17	SOL SERI 489 SERI	2	150000
S0001	P201217001	20-12-17	SOL SERI 489 SERI	4	300000
S0004	P30012018	30-01-18	SANDAL PROMA	10	5000000
S0001	P25021801	25-02-18	SOL SERI 489 SERI	1000	75000000
S0002	P25021801	25-02-18	SOL SERI 489 NON SERI	100	7500000

Berdasarkan uji coba laporan tren penjualan pelanggan, aplikasi telah mampu menghasilkan informasi terkait dengan transaksi penjualan CV Megah Jaya Perkasa yang meningkat dari bulan Oktober 2017 sampai dengan Februari 2018. Berikut adalah hasil uji coba informasi tren penjualan produk periode Oktober 2017 sampai dengan Februari 2018.

TREND PENJUALAN PELANGGAN  
CV MEGAH JAYA PERKASA



Gambar 7. Laporan Tren Penjualan Pelanggan



### Evaluasi

Hasil uji coba yang telah dilakukan pada aplikasi sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang menggunakan metode *black box* testing. Dari hasil uji coba tersebut, dilakukan evaluasi yang dapat memberikan kesimpulan bahwa aplikasi yang telah dibuat sesuai dengan tujuan dari perancangan dan pembuatan sistem dengan menghasilkan laporan terkait penjualan dan piutang. Evaluasi yang dibahas sebagai berikut:

1. Laporan umur piutang yang dihasilkan oleh aplikasi telah sesuai dengan data yang ada. Terbukti dengan hasil uji coba informasi umur piutang sistem dapat mengelompokkan kategori piutang menjadi empat bagian antara lain piutang kurang dari 30 hari, piutang yang lebih dari 31 sampai dengan 60 hari, piutang yang lebih dari 61 sampai 90 hari, dan piutang yang lebih dari 120 hari. Penjelasan bukti hasil evaluasi sebagai berikut:

a. Hasil Evaluasi Uji Coba Informasi Umur Piutang Kurang Dari 30 Hari

Pada kode pelanggan 200117001 dengan nama CV Megah Jaya Perkasa melakukan transaksi penjualan pada 30 Januari 2018 secara kredit. Maka jika dihitung secara manual dari tanggal transaksi hingga tanggal cetak laporan umur piutang yaitu tanggal 26 Februari 2018, umur piutang pelanggan tersebut 27 hari. Sedangkan dalam sistem menginformasikan bahwa pelanggan tersebut masuk dalam kategori umur piutang kurang dari 30 hari, artinya informasi yang disampaikan oleh sistem sudah benar.

b. Hasil Evaluasi Uji Coba Informasi Umur Piutang 31 Sampai 60 Hari

Pada kode pelanggan 201017001 dengan nama CV Baru Bikin melakukan transaksi penjualan pada 29 November 2017 secara kredit. Maka jika dihitung secara manual dari tanggal transaksi hingga tanggal cetak laporan umur piutang yaitu tanggal 26 Februari 2018, umur piutang pelanggan tersebut 59 hari. Sedangkan dalam sistem menginformasikan bahwa pelanggan tersebut masuk dalam kategori umur piutang 31 sampai 60 hari, artinya informasi yang disampaikan oleh sistem sudah benar.

c. Hasil Evaluasi Uji Coba Informasi Umur Piutang 61 Sampai 90 Hari

Pada kode pelanggan 200117001 dengan nama CV Megah Jaya Perkasa melakukan

transaksi penjualan pada 12 Oktober 2017 secara kredit. Maka jika dihitung secara manual dari tanggal transaksi hingga tanggal cetak laporan umur piutang yaitu tanggal 26 Januari 2018, umur piutang pelanggan tersebut 75 hari. Sedangkan dalam sistem menginformasikan bahwa pelanggan tersebut masuk dalam kategori umur piutang 61 sampai 90 hari, artinya informasi yang disampaikan oleh sistem sudah benar.

d. Hasil Evaluasi Uji Coba Informasi Umur Piutang Lebih Dari 120 Hari

Pada kode pelanggan 201017001 dengan nama CV Baru Bikin melakukan transaksi penjualan pada 02 Januari 2017 dan 10 Januari 2017 secara kredit. Maka jika dihitung secara manual dari tanggal transaksi hingga tanggal cetak laporan umur piutang yaitu tanggal 26 Februari 2018, umur piutang pelanggan tersebut 420 hari dan 412 hari. Sedangkan dalam sistem menginformasikan bahwa pelanggan tersebut masuk dalam kategori umur piutang lebih dari 120 hari, artinya informasi yang disampaikan oleh sistem sudah benar.

2. Laporan piutang jatuh tempo yang dihasilkan oleh aplikasi telah sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan kode pelanggan 200117001 dengan nama CV Megah Jaya Perkasa melakukan transaksi kredit dengan kode penjualan P30012018 pada tanggal 30 Januari 2018 dengan termin 30 hari. Maka transaksi dengan faktur P30012018 termasuk dalam piutang jatuh tempo karena periode tanggal cetak laporan yang dipilih 12 Februari 2018 sampai 9 Maret 2018. Jika dihitung secara manual masa jatuh tempo pelanggan berada pada tanggal 1 Maret 2018, oleh sebab itu laporan yang dihasilkan sistem memuat CV Megah Jaya Perkasa sebagai pelanggan yang akan jatuh tempo.

3. Laporan piutang lewat jatuh tempo yang dihasilkan oleh aplikasi telah sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan kode pelanggan 201017001 dengan nama CV Baru Bikin melakukan transaksi kredit salah satu contoh data yaitu dengan kode penjualan P020117001 pada tanggal 02 Januari 2017 dengan termin 30 hari. Maka transaksi dengan faktur P020117001 termasuk dalam piutang lewat jatuh tempo karena periode tanggal cetak 26

Februari 2017. Jika dihitung secara manual masa jatuh tempo pelanggan berada pada tanggal 28 Februari 2017 sedangkan tanggal cetak laporan 26 Februari 2018, maka diketahui bahwa piutang tersebut sudah lewat 365 hari dari batas jatuh tempo yang telah ditentukan. Oleh sebab itu laporan yang dihasilkan sistem memuat CV Bikin Baru sebagai pelanggan yang lewat jatuh tempo.

- Laporan kontribusi pelanggan yang dihasilkan sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan bahwa kode pelanggan 200117001 dengan nama CV Megah Jaya Perkasa memiliki total nilai transaksi periode 2 Januari 2017 sampai dengan 26 Februari 2018 sejumlah Rp 88.060.000 sesuai data penjualan yang dicatat secara manual. Berikut adalah data kontribusi pelanggan.

Table 15. Data Kontribusi Pelanggan

NO	KODE PENJUALAN	KODE PELANGGAN	KODE KARYAWAN	TANGGAL PENJUALAN	JENIS PEMBAYARAN	TOTAL TRANSAKSI	TERMIN
2	P020117002	200117001	4003	03-01-17	KREDIT	Rp 80.000,00	30
4	P020117004	200117001	4003	05-01-17	KREDIT	Rp 30.000,00	30
15	P021017001	200117001	4003	10-02-17	TUNAI	Rp 375.000,00	
18	P011117001	200117001	4003	11-01-17	TUNAI	Rp 3.750.000,00	
20	P102217001	200117001	4003	12-10-17	KREDIT	Rp 150.000,00	30
21	P202217001	200117001	4003	20-12-17	TUNAI	Rp 300.000,00	
25	P30012073	200117001	4002	30-01-18	KREDIT	Rp 5.000.000,00	30
35	P25021801	200117001	4001	25-02-18	KREDIT	Rp 78.375.000,00	30
					GRAND TOTAL	Rp 88.060.000,00	

- Laporan kontribusi produk yang dihasilkan sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan bahwa kode produk S0001 dengan nama produk SOL 489 SERI menunjukkan sebanyak 10 transaksi dengan jumlah 1.060 kuantitas yang terjual pada periode 2 Januari 2017 sampai dengan 26 Februari 2018. Berikut adalah data penjualan barang yang dicatat secara manual.

Table 16. Data Kontribusi Porduk

KODE PRODUK	KUANTITAS	SUB_TOTAL
S0001	5	375000
S0001	10	750000
S0001	5	375000
S0001	2	150000
S0001	15	1125000
S0001	4	300000
S0001	1000	75000000
S0001	1	75000
S0001	10	750000
S0001	10	750000
TOTAL	1061	

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa jumlah kuantitas produk SOL 489 SERI sejumlah 1.061. Sedangkan sistem menghasilkan informasi bahwa SOL 489 SERI mempunyai total kuantitas terjual 1.061, artinya informasi yang dihasilkan oleh sistem sudah benar.

- Laporan tren penjualan produk yang dihasilkan oleh aplikasi telah sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan bahwa SOL SERI 489 SERI mengalami penurunan pada periode 1 oktober 2017 sampai dengan 25 Februari 2018. Berikut adalah data penjualan produk yang dicatat secara manual.

Table 17. Data Tren Penjualan Porduk

KODE PRODUK	KD PENJUALAN	TANGGAL PENJUALAN	NAMA PRODUK	KUANTITAS	SUB_TOTAL
S0001	P101217001	12-10-17	SOL SERI 489 SERI	2	150000
S0001	P201017001	20-10-17	SOL SERI 489 SERI	15	1125000
S0001	P26101701	26-10-17	SOL SERI 489 SERI	10	750000
S0001	P29111701	29-11-17	SOL SERI 489 SERI	10	750000
S0001	P202217001	20-12-17	SOL SERI 489 SERI	4	300000

Dari data tersebut dapat dilihat pada bulan oktober 2017 perusahaan menjual 27 barang, sedangkan pada bulan November dan Desember mengalami penurunan. Sedangkan grafik pada sistem menampilkan produk SOL SERI 489 SERI mengalami penurunan, artinya informasi yang disampaikan sistem sudah benar.

- Laporan tren penjualan pelanggan yang dihasilkan oleh aplikasi telah sesuai dengan data yang ada. Terbukti pada hasil uji coba menunjukkan bahwa transaksi penjualan yang dilakukan oleh pelanggan CV Megah Jaya Perkasa mengalami kenaikan dari

bulan oktober 2017 sampai bulan februari 2018. Berikut adalah data penjualan pelanggan yang dicatat secara manual.

Table 18. Data Tren Penjualan Pelanggan

KODE PRODUK	KD_PENJUALAN	TANGGAL PENJUALAN	NAMA PRODUK	KUANTITAS	SUB_TOTAL
S0001	P101217001	12-10-17	SOL.SERI 489 SERI	2	150000
S0001	P201217001	20-12-17	SOL.SERI 489 SERI	4	300000
S0004	P30012018	30-01-18	SANDAL PROMA	10	5000000
S0001	P25021801	25-02-18	SOL.SERI 489 SERI	1000	75000000
S0002	P25021801	25-02-18	SOL.SERI 489 NON SERI	100	75000000

Dari data tersebut dapat dilihat pelanggan tersebut melakukan transaksi penjualan bulan Oktober 2017 sampai bulan Februari mengalami kenaikan. Sedangkan grafik pada sistem menampilkan pelanggan CV Megah Jaya Perkasa mengalami kenaikan, artinya informasi yang disampaikan sistem sudah benar..

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uji coba perhitungan yang telah dilakukan pada sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang pada UD Eka dapat disimpulkan bahwa aplikasi yang telah dibuat dapat menghasilkan informasi yang digunakan perusahaan untuk pengendalian piutang, pemberian apresiasi, pemberian potongan pelanggan dan informasi tentang profitabilitas pelanggan dan produk. Informasi yang dihasilkan berupa laporan umur piutang, laporan piutang lewat jatuh tempo, laporan piutang jatuh tempo, laporan kontribusi pelanggan, laporan kontribusi produk, laporan laba rugi kotor, laporan penerima apresiasi, laporan tren penjualan produk dan laporan tren penjualan pelanggan. Laporan tersebut dapat digunakan oleh perusahaan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pengendalian piutang.

## RUJUKAN

Jogiyanto. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

Jogiyanto. (2005). *Analisis dan Disain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.

Jusup, H. (2005). *Dasar-Dasar Akuntansi* (6 ed.). Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi TKPN.

Kieso, & Weygandt. (2011). *Akuntansi Intermediate* (12 ed.). Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi* (3 ed.). Jakarta: Salemba Empat.

R, Soemarso S. (2013). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.

Rizky, Soetam. (2011). *Konsep Dasar Rekayasa Perangkat Lunak*. Jakarta: Prestasi Pustaka.