

ABSTRAKSI

Persaingan diantara para penyedia *hardware* mulai dari distributor (*Master Dealer*) hingga ke pengecer dewasa ini semakin marak, seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat. PT. Panca Jaya Manunggal sebagai salah satu distributor produk *Hewlett Packard* (HP) di Surabaya mengalami dampaknya. Apalagi dengan adanya sistem paket dari supplier yang harus diambil menyebabkan arus distribusi menjadi terhambat. Ditambahdengn persaingan harga diantara para penyedia tersebut membuat jatuhnya harga jual di pasaran.

Permasalahan yang ada di perusahaan adalah bagaimana membuat sistem yang mampu menghitung harga pokok penjualan secara tepat dengan menggunakan metode *Last In First Out* (LIFO) sehingga membantu pihak manajemen untuk mengambil keputusan. Selain itu, juga untuk membantu menghitung *quantitas* produk untuk memperlancar arus distribusi ke *point of sales* (POS) pada saat perusahaan mengambil sistem paket. Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, maka didapatkan bahwa sistem ini dapat memberikan perhitungan harga pokok penjualan dengan tiga kondisi pembelian yang berbeda, yaitu non bonus, bonus *include*, dan bonus *exclude*. Serta, dapat memberikan perhitungan *quantitas* produk untuk distribusi ke *Point Of Sales* berdasarkan promo serta *history* penjualan.

Kata Kunci : HPP, LIFO, dan POS