

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK



3.1 Bidang Peiaksanaan Kerja Praktek

Pada pelaksanaan kerja praktik Penulis ditempatkan dalam bidang pemasaran. Selama melakukan kerja Praktek Penulis ditugaskan untuk memasarkan dan menjual kios/konter seperti pegawai lainnya. Karena penulis mengambil judul “Prosedur Penjualan Kios/Konter pada PT. Elsana Persada Bandung”, maka penulis hanya akan membahas tentang bagaimana prosedur penjualan yang ada pada PT. Elsana Persada Bandung..

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Adapun kegiatan yang dilakukan oleh penulis di perusahaan tempat kerja praktik yaitu sebagai berikut :

- a. Melaksanakan *penglobian* dan *follow up* konsumen hingga jadi membeli kios.
 - b. Mengisi surat pesanan sebagai tanda jadi atas pembelian kios.
 - c. Menghitung Harga Kios untuk konsumen sebagai data, karena Perusahaan Tidak menyediakan *prestige* harga setiap unit kios untuk dibagikan kepada konsumen .
 - d. Membantu memberikan solusi bagi konsumen untuk dapat memilih tempat sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya.

3.2 Hasil Kerja Praktek

3.3.1 Sistem Penjualan Kios/Konter pada PT. Elsana Persada Bandung.

Perusahaan melakukan penjualan dengan cara sebagai berikut:

1. Melakukan perencanaan pembangunan, dari mulai membuat sketsa bangunan sampai dengan bagaimana cara memasarkannya.
2. Selanjutnya dilakukan pembangunan, perusahaan secara bertahap melakukan pembangunan. Dalam menjalankan proyeknya perusahaan bekerjasama dengan PT. WIKA, sebagai pelaksana proyek.
3. Kemudian baru melakukan penjualan melalui beberapa cara antara lain:
 - a) Penjualan kios secara langsung
Penulis melayani para konsumen yang datang membutuhkan kios atau kantor. Mereka dapat langsung melihat gambar lokasi kios/konter yang disediakan oleh perusahaan. Disini perusahaan baru bisa memberikan gambaran tata letak kios/konter karena proyek sedang berjalan dan belum selesai, sehingga lokasi baru dapat dilihat setelah proyek selesai atau hampir selesai.
 - b) Penjualan kios melalui pemesanan
Brosur beserta gambar tata letak kios yang dikeluarkan oleh PT. Elsana Persada disebar ke toko-toko dan mall-mall, juga di fax ke nomor tertentu yang datanya telah didapatkan sebelumnya.
4. Merekapitulasi data dan membuat daftar kios yang sudah terjual. Setelah melakukan penjualan marketing diwajibkan memberi tanda pada Komputer yang sedang On Line, cara ini dimaksudkan agar marketing lain dan

pelanggan mengetahui kios yang mana yang sudah terjual. Informasi yang dapat diperoleh selain langsung datang kekantor pelanggan juga dapat memperolehnya dengan cara mengunjungi website yang telah tersedia, sehingga pelanggan dapat langsung memperoleh informasi secara *up to date*.

5. Setelah itu dilakukan, secara langsung marketing dapat mengetahui kios mana yang sudah terjual dan kios mana yang boleh dijual. Sekedar informasi ada beberapa tanda yang berupa warna pada gambar kios yang tertera dikomputer yaitu:
 - a) Kuning untuk kios yang sudah terjual.
 - b) Abu-abu untuk kios yang hanya baru ditandai, artinya kios itu sudah ada yang memesan tapi pelanggan belum melakukan pembayaran sama sekali, jika marketing ingin menjualnya harus konfirmasi terlebih dahulu kepada bagian administrasi, untuk menanyakan apakah kios tersebut akan jadi dibeli oleh pelanggan atau tidak.
 - c) Warna biru muda, untuk kios yang sudah terjual tapi pembayaran yang dilakukan tidak lancar sehingga perusahaan mempunyai hak untuk menjualnya kembali.

Dalam pelaksanaannya penjualan Kios Pada PT. Elsana Persada menggunakan tiga sistem penjualan yaitu, sistem penjualan secara tunai, sistem penjualan secara angsuran atau pun sistem penjualan secara kredit (KPR). Ketiga sistem penjualan ini dimaksudkan agar para konsumen yang dapat membeli kios tidak hanya dari kalangan atas saja, tetapi juga semua kalangan.

Dibawah ini adalah data mengenai perhitungan penjualan .

Tabel 3.1

Perhitungan Penjualan Kios

Area	Gol	Harga/m ² (Rp)	Luas / Unit (m ²)	Harga / unit (Rp)
Lantai Dasar	I	55.000.000	6	330.000.000
	II	44.000.000	6	264.000.000
	III	33.000.000	6	198.000.000
Lantai Satu	I	33.000.000	6	198.000.000
	II	30.500.000	6	183.000.000
	III	22.450.000	6	134.700.000
Lantai Dua	I	22.000.000	6	132.000.000
	II	19.250.000	6	115.500.000
	III	13.250.000	6	79.500.000
Lantai Tiga	I	19.250.000	6	115.500.000
	II	15.000.000	6	90.000.000
	III	13.250.000	6	79.500.000

Sumber : PT. Elsana Persada

Table 3.2**Perhitungan Penjualan Konter**

Area	Gol	Harga/m² (Rp)	Luas / Unit (m²)	Total (Rp)	Harga / unit (Rp)
Lantai Dasar	I	55.000.000	6	330.000.000	280.500.000
	II	50.000.000	6	300.000.000	255.000.000
Lantai Satu	I	33.000.000	6	198.000. 000	168.300.000
	II	30.000.000	6	180.000.000	153.000.000
Lantai Dua	I	22.000.000	6	132.000.000	112.200.000
	II	20.000.000	6	120.000.000	102.000.000

Sumber : PT. Elsana Persada

Ket: kios dan konter yang dijual terdiri dari 5m, 6m², 9m², 12m², sampai dengan 100m², harga dan golongan dapat dilihat pada lampiran.

A. Penjualan secara tunai (*Cash*)

Penjualan secara tunai adalah penjualan yang pembayarannya dengan cara tunai langsung dari pihak pembeli kepada penjual. Jika konsumen dapat melakukan pembayaran secara *cash*, maka perusahaan akan memberikan kebijakan potongan harga maksimal 15 % dari harga per kios. Sehingga harga kios akan lebih murah 15 % dari harga normal.

Rumus yang dipakai untuk menentukan harga pada pembayaran tunai/*cash* adalah sebagai berikut;

Rumus menentukan harga sebelum diskon:

$$\boxed{\text{Harga per unit} = \text{Harga per m}^2 \times \text{Luas}}$$

Rumus menentukan harga diskon:

$$\boxed{\text{Diskon} = \text{Harga per unit} \times 15 \%}$$

Rumus menentukan harga setelah diskon:

$$\boxed{\text{Harga tunai} = \text{harga per unit} - \text{diskon}}$$

Berikut ini contoh perhitungan untuk penjualan secara tunai:

Misal :

- Lantai dasar
- Gol 1
- Harga per m^2 adalah 55.000.000

Maka berdasarkan rumus diatas:

$$\text{Harga per unit} = \text{Rp. } 55.000.000 \times 6\text{m}^2 = \text{Rp. } 330.000.000,-$$

$$\text{Diskon} = \text{Rp. } 330.000.000 \times 15 \% = \text{Rp. } 49.500.000,-$$

$$\text{Harga tunai} = \text{Rp. } 330.000.000 - \text{Rp. } 49.500.000 = \text{Rp. } 280.500.000,-$$

B. Penjualan Secara Berangsur

Penjualan secara berangsur adalah penjualan yang dilakukan dengan cara pembayaran berangsur hingga maksimal 12 bulan atau setahun. Penjualan secara berangsur dapat dilakukan secara bertahap, dimana pembayarannya dapat diangsur per bulan atau 12 kali selama maksimal satu tahun. Dengan ketentuan pembayaran DP 10 %, Sisanya 90 % dapat diangsur 12 kali selama satu tahun.

Dengan melakukan pembayaran secara berangsur maka perusahaan juga melakukan kebijakan potongan harga 5% dari harga kios per unit. Selain DP 10%,

Pada pembayaran secara berangsur syarat yang harus dipenuhi adalah fotocopy KTP pembeli.

Rumus yang dipakai untuk menentukan harga pada pembayaran angsuran adalah sebagai berikut;

Rumus menentukan harga sebelum diskon:

$$\boxed{\text{Harga per unit} = \text{Harga per } m^2 \times \text{Luas}}$$

Rumus menentukan harga diskon:

$$\boxed{\text{Diskon} = \text{Harga per unit} \times 5\%}$$

Rumus menentukan harga setelah diskon:

$$\boxed{\text{Harga} = \text{harga per unit} - \text{diskon}}$$

Berikut ini contoh perhitungan untuk penjualan secara berangsur:

Misal :

- Lantai dasar
- Gol 1
- Harga per m^2 adalah 55.000.000

Maka berdasarkan rumus diatas:

$$\text{Harga per unit} = \text{Rp. } 55.000.000 \times 6m^2 = \text{Rp. } 330.000.000,-$$

$$\text{Diskon} = \text{Rp. } 330.000.000 \times 5\% = \text{Rp. } 16.500.000,-$$

$$\text{Harga} = \text{Rp. } 330.000.000 - \text{Rp. } 16.500.000 = \text{Rp. } 313.500.000,-$$

Maka cara pembayarannya adalah :

$$\text{DP } 10\% = \text{Rp. } 31.350.000,-$$

$$\text{Sisa } 90\% = \underline{\text{Rp. } 282.150.000,-}$$

12 kali

$$\text{Yang harus dibayar} = \text{Rp. } 23.512.500,-$$

Jadi, Cicilan yang harus dibayar adalah Rp. 23.512.500,- / Bulan selama 1 tahun

C. Penjualan Secara Kredit (KPR)

Penjualan secara kredit adalah penjualan yang dilakukan antara pihak PT. Elsana Persada dengan konsumen, melibatkan pihak bank secara langsung. Selain dapat meringankan beban perusahaan juga memberikan solusi agar kebutuhan konsumen, dapat terpenuhi maka perusahaan bekerjasama dengan bank untuk dapat membeli kios secara kredit.

Pembayaran DP 35% dapat diangsur sebanyak 4 kali selama empat bulan tanpa bunga kepada developer, sedangkan sisanya 65% dibayar langsung ke bank berikut bunganya, pembayaran dapat dilakukan maksimal lima tahun atau enam puluh bulan. Bunga yang harus dibayar oleh konsumen sesuai dengan ketentuan pada bank yang bersangkutan. Bank yang bekerja sama dengan PT. Elsana Persada antara lain BNI, BRI, dan Bank LIPPO.

Adapun syarat-yarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

1. Foto kopy KTP suami-istri jika sudah berkeluarga,
2. Foto copy perijinan usaha SIUP, TDP, NPWP,
3. Foto ukuran 3X4 sebanyak 2 lembar,
4. Foto copy kartu keluarga,
5. Foto copy surat nikah.

Rumus yang dipakai untuk menentukan harga pada pembayaran KPR adalah sebagai berikut;



Rumus menentukan harga:

$$\boxed{\text{Harga kios} = \text{Harga per m}^2 \times \text{Luas}}$$

Misal :

- Lantai dasar, Gol 1
- Ukuran $6m^2$
- Harga per m^2 adalah 55.000.000

Maka berdasarkan rumus diatas:

$$\text{Harga per unit} = \text{Rp. } 55.000.000 \times 6m^2 = \text{Rp. } 330.000.000,-$$

Maka cara pembayarannya adalah :

$$\text{Rp. } 33.000.000 \times 6m^2 = \text{Rp. } 198.000.000$$

$$\text{Harga kios} = \text{Rp. } 198.000.000,-$$

$$\text{DP } 35\% = \frac{\text{Rp. } 69.300.000}{4}$$

$$\text{yang harus dibayar} = \text{Rp. } 17.325.000,- / \text{bulan}$$

$$\text{sisanya } 65\% = \frac{\text{Rp. } 128.700.000,-}{60}$$

$$\text{angsuran yang harus di bayar} = \text{Rp. } 2.145.000,- / \text{bulan}$$

Maka, jumlah kredit yang harus dibayar kepada bank adalah Rp. 2.145.000 per bulan selama 5 tahun.

3.3.2 Promosi yang Dilakukan oleh PT. Elsana Persada Bandung.

Ada banyak cara untuk perusahaan agar supaya produknya dikenal oleh masyarakat, perusahaan PT. Elsana Persada mempromosikan produknya dengan cara sebagai berikut:

1. Mengirim gambar tata letak lokasi kios/konter kepada koran atau majalah untuk diresensikan.
2. Melalui Reklame, Spanduk, Brosur dan lain-lain.

Perusahaan menonjolkan keistimewaan yang hampir tidak dipunyai oleh produk lain yaitu misalnya, dengan memberikan gambaran tentang fasilitas yang lengkap, bentuk yang tidak kalah menarik dari produk lain. Perusahaan juga dapat menggunakan promosi yang boleh dianggap sebagai "Reklame adsional", yaitu diterapkan pada kegiatan pembukuan. Jadi, promosi dapat disimpulkan sebagai kegiatan untuk menstimulasikan penjualan yang memerlukan pembiayaan khusus.

Selain itu perusahaan tidak hanya mempromosikan penjualan dengan cara mengeksplorasi bentuk, fasilitas maupun kegunaan saja, tapi juga membuat bentuk promosi dengan cara sebagai berikut:

1. Publisitas harga

Kebijakan perusahaan untuk dapat meningkatkan penjualan adalah dengan cara memberikan nilai harga yang rendah. Dengan harga yang bersaing perusahaan mengharapkan konsumen dapat tertarik dengan penawaran yang diberikan, sehingga konsumen dengan mudah dapat ditarik dari tangan pesaing.

2. Diskon

Bagi konsumen yang melakukan pembelian dengan sistem pembayaran secara tunai perusahaan memberikan diskon khusus, cara ini dapat berhasil karena diskon yang diberikan akan sangat menarik peminatnya.

3.3.3 Prosedur Penjualan yang Dilakukan oleh PT. Elsana Persada Bandung.

Pada perusahaan PT. Elsana Persada terdapat urutan atau prosedur penjualan yang harus dilaksanakan yaitu sebagai berikut:

1. Pemesanan

Pemesanan kios akan dicatat dalam surat pesanan oleh marketing. Fungsi dari surat pesanan adalah sebagai bukti bahwa konsumen sudah memesan dan membeli kios. Surat pesanan terdiri dari 3 rangkap antara lain:

- a) Surat berwarna putih untuk diberikan kepada bagian administrasi.
- b) Surat berwarna kuning untuk diberikan kepada marketing.
- c) Surat berwarna pink untuk diberikan kepada konsumen.

2. Pembuatan Faktur

Surat pesanan yang masuk ke bagian akunting akan dibuatkan faktur pembelian. Dalam faktur dimut sebagai berikut; Harga Kios, Nama, No/Blok, Jumlah Kios.

Seperti halnya surat pesanan faktur juga terdiri dari 3 rangkap antara lain:

- a) Surat berwarna putih untuk diberikan kepada bagian administrasi.
- b) Surat berwarna kuning untuk diberikan kepada marketing.
- c) Surat berwarna pink untuk diberikan kepada konsumen.

Dalam faktur juga harus tertera nama serta alamat pemesan dan juga nama marketing, hal ini dilakukan agar dapat mempermudah pekerjaan administrasi jika terjadi kekeliruan.

3. Pembuatan Kwitansi

Pembuatan kwitansi/tanda pembayaran dilakukan, apabila pihak pemesan melakukan pembayaran atas kios yang dipesan tersebut, baik dilakukan secara tunai, angsuran bertahap atau pun secara KPR tergantung dari negosiasi yang dilakukan sebelumnya dengan marketing.

4. Pembuatan PPJB (Pernyataan Perjanjian Jual Beli)

Pembuatan PPJB (Pernyataan Perjanjian Jual beli) dilakukan setelah konsumen melakukan pembayaran, untuk mendapatkan PPJB perusahaan memberikan syarat tertentu bagi konsumen yang melakukan sistem pembayaran selain secara tunai. PPJB digunakan untuk diberikan ke notaris dalam rangka mengajukan sertifikat kepemilikan dari kios yang sudah dibeli oleh konsumen, selain itu juga dalam PPJB memuat syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang harus ditaati baik oleh sipenjual maupun sipembeli.

5. Penyerahan Kunci.

Perusahaan juga memberlakukan syarat-syarat kepada konsumen yang membeli kios dengan sistem pembayaran secara bertahap maupun secara KPR, Untuk dapat menerima kunci kios yang telah dibeli sehingga konsumen sudah dapat menikmati manfaatnya. Hal ini dilakukan untuk memicu pembayaran yang dilakukan oleh konsumen lebih baik, sehingga dana yang masuk ke perusahaan pun lancar maka, tujuan perusahaan pun akan tercapai dengan baik.