BAB III

SISTEM YANG BERJALAN

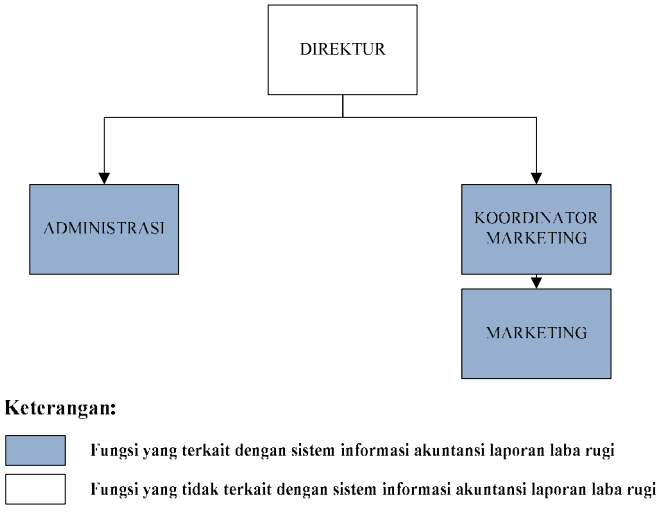
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Guna Property yang berlokasi di Jl. Talaga Bodas no. 41 A Bandung ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan properti. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 12 Maret 2007 yaitu baru berdiri selama 6 Tahun. Sejak didirikan perusahaan ini sudah membantu menjualkan 5.000 unit properti.

3.2 Visi Misi Perusahaan

Kami membangun mimpi bersama menjadi pengusaha di bidang property dengan modal sekecil-kecilnya dan penghasilan sebesar-besarnya.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan



(Sumber: CV Guna Property, 2013)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi CV. Guna Property Bandung

3.4 Uraian Pekerjaan

Uraian pekerjaan perusahaan yang berhubungan dengan penelitian adalah sebagai berikut:

1. **Direktur**
   a. Direktur sekaligus pemilik bertugas mengontrol keuangan perusahaan.
   b. Direktur menerima laporan keuangan perusahaan.
   c. Direktur bertugas untuk menyimpan keuangan perusahaan.
2. **Administrasi**
   a. Administrasi bertugas mengiklankan data properti pembeli kepada surat kabar.
   b. Menerima data *listing,* surat perjanjian dari divisi marketing dan memasukan data ke dalam aplikasi.
   c. Mencatat kas masuk, kas keluar, buku besar, posting, pendapatan, dan laporan laba rugi.
   d. Merekap Gaji Karyawan.
3. **Marketing**
   a. Melakukan pemasaran rumah.
   b. Mencari pemilik rumah yang akan menjualkan properti.
   c. Menerima uang pendapatan hasil penjualan dan diberikan kepada divisi administrasi.

3.5 Kebijakan Perusahaan

1. Pendapatan perusahaan adalah komisi dari perantara penjualan atau sewa properti.
2. Pencatatan Akuntansinya menggunakan *Cash Basic.*
3. Pembagian komisi sesuai dengan perjanjian yang tertera dalam SIP (Surat ijin Pemasaran) atau SPP (Surat Perjanjian Pemasaran) yaitu:
    a. Bila Harga Terjual s/d Rp 1 Milyar, maka *success fee* = 3,0 %
    b. Bila Harga Terjual di atas Rp 1 s/d 3 Milyar, maka *success fee* = 2,5 %
    c. Bila Harga Terjual diatas Rp 3 Milyar, maka *success fee* = 2,0 %
    d. Sewa/Kontrak, maka *success fee* = 5,0 %
4. Perhitungan komisi marketing ditentukan dari cara pemasaran yaitu jika,
    a. Marketing hanya melakukan survey/pendataan atau hanya menjualkan properti mendapatkan 10% dari hasil komisi kotor perusahaan.
    b. Marketing melakukan penjualan dan pendataan marketing mendapatkan 20% dari hasil komisi kotor perusahaan.
5. Perhitungan komisi *reward* jika komisi kotor perusahaan atas penjualan mencapai Rp 10.000.000 atau lebih maka mendapat persentase sebesar 2,5% jika kurang dari nominal tersebut mendapat persentase sebesar 5%.
6. Perhitungan bonus *reward* marketing yaitu jika komisi reward melebihi Rp 10.000.000 maka mendapat persentase sebesar 10% jika kurang dari nominal tersebut Marketing mendapatakan persentase sebesar 5%.
7. Perhitungan Gaji Pokok Marketing dilihat dari Komisi Kotor Perusahaan yaitu:
    a. Bila Komisi Kotor Perusahaan > Rp 208.000.000,00. maka gaji pokok marketing adalah Rp 1.400.000,00.

b. Bila Komisi Kotor Perusahaan > Rp 175.000.000,00. maka gaji pokok marketing adalah Rp 1.200.000,00.
c. Bila Komisi Kotor Perusahaan > Rp 80.000.000,00. maka gaji pokok marketing adalah Rp 1.000.000.
d. Bila Komisi Kotor Perusahaan < Rp 80.000.000,00. maka gaji pokok marketing adalah Rp 800.000,00.

8. Pemotongan gaji dibedakan berdasarkan lama masuk pegawai jika < 3 tahun maka apabila pegawai telat pemotongan gaji sebesar Rp 15.000,00. sedangkan untuk alfa Rp 30.000,00. Jika pegawai > 3 tahun pegawai telat di berikan pemotongan gaji sebesar Rp 12.500,00. sedangkan untuk alfa Rp 25.000,00.
9. Gaji pada bagian Administrasi sesuai kontrak dengan perusahaan.
10. Marketing Tidak diijinkan untuk memberitahu alamat lengkap kepada customer yang akan membeli.
11. Terdapat 2 jenis pemasaran yaitu ekslusif dan open. Jenis pemasaran ekslusif adalah pada jangka waktu pemasaran sampai 6 bulan sedangkan jenis pemasaran open pembeli pun boleh untukmenjualkan properti sendiri.
12. Tata Cara pembayaran langsung dari Pemilik properti ke Pembeli Properti Perusahaan hanya menjadi fasilitator.
13. Pembayaran denda yaitu sebesar 3% dari tanggal yang sudah disepakati pada surat perjanjian pemasaran.
14. Jika Transaksi batal maka setengah dari uang muka yang disetorkan, sepanjang jumlahnya tidak melebihi komisi perusahaan, akan menjadi hak perusahaan dan sisanya dibayarkan kepada pemilik properti.

15. Penerimaan Uang Muka dilakukan dihadapan pihak perusahaan dan diberikan langsung dari pemilik properti, dan perusahaan membuatkan tanda bukti penerimaan uang muka.

3.6 Fungsi Yang Terkait

Fungsi yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi pada perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Fungsi Direktur
b. Fungsi Marketing
c. Fungsi Administrasi

3.7 Formulir/Dokumen yang digunakan

Formulir atau dokumen yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Laporan Laba Rugi pada CV.Guna Property adalah sebagai berikut:

1. Laporan Laba Rugi
2. Data Listing
3. Surat Ijin Pemasaran
4. Surat Perjanjian Pemasaran
5. Surat Pemesanan
6. Formulir Iklan
7. Tagihan Telepon
8. Tagihan Listrik
9. Slip Gaji
10. *Market Price Estimation*

3.8 Catatan Yang Digunakan

Catatan yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Laporan Laba Rugi pada perusahaan adalah sebagai berikut:

A. Laporan Laba Rugi

B. Buku Besar

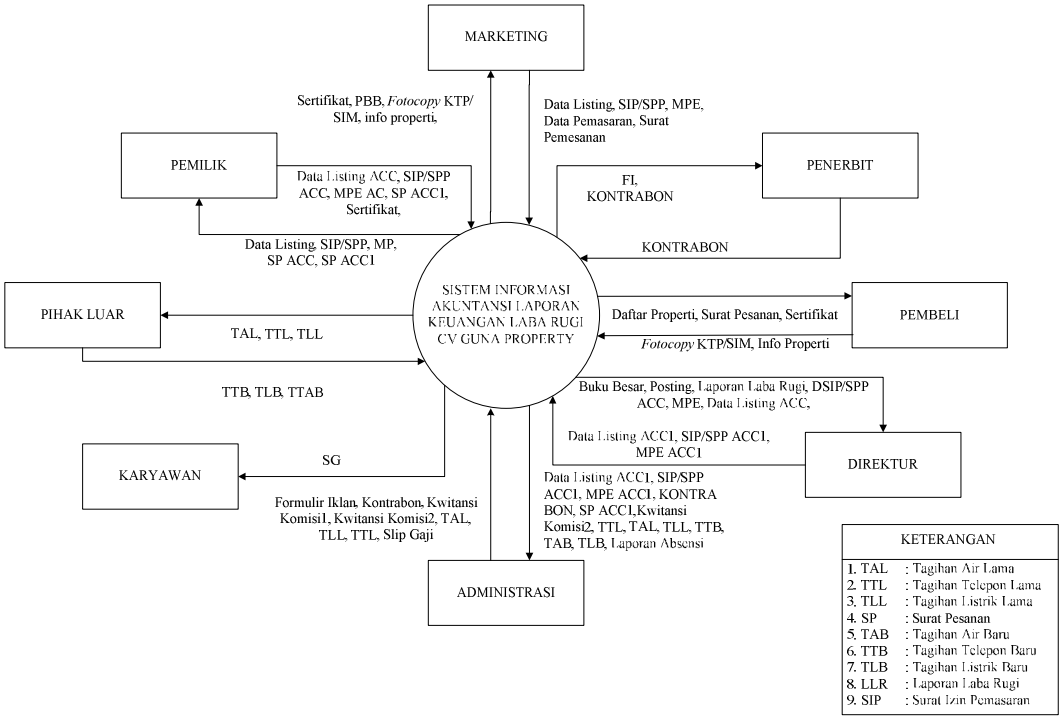
C. *Posting*

3.9 Sistem Yang Berjalan

3.9.1 Diagram Konteks yang Berjalan

Diagram Konteks menjelaskan mengenai aliran data yang masuk dan keluar dari sistem tersebut, diagram konteks juga digunakan untuk menggambarkan sistem pengolahan data secara garis besar dan menyeluruh. Diagram Konteks dirancang berdasarkan masukan yang dibutuhkan oleh sistem keluaran yang nantinya dihasilkan oleh sistem itu sendiri. (Dwi Sumiarsih: 2012)

Diagram Konteks sistem informasi akuntansi laporan keuangan laba rugi, mempunyai 8 entitas yang diantaranya: Marketing, Karyawan, Pemilik Rumah, Konsumen, Pihak Luar, Direktur, Administrasi, Penerbit.



(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.2 Diagram Konteks Berjalan

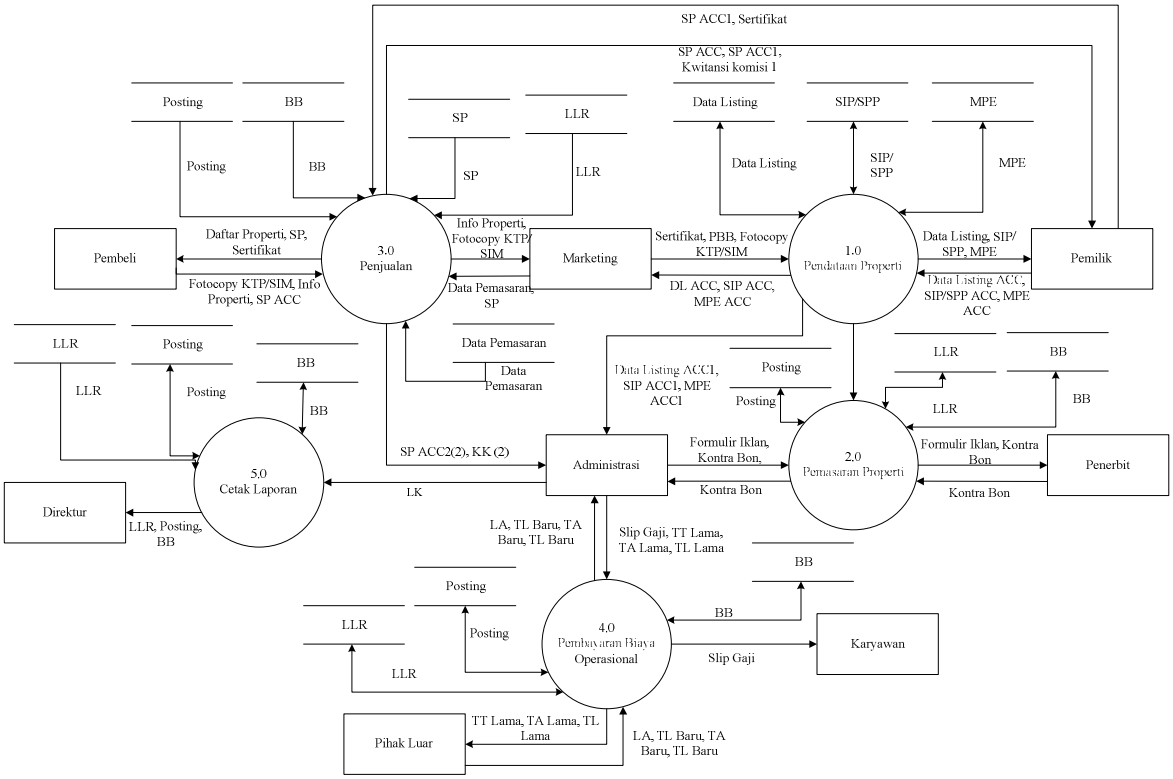
Diagram konteks diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi akuntansi laporan keuangan laba rugi yang berjalan terdiri dari entitas Administrasi, Direktur, Pembeli, Penerbit, Marketing, Pemilik, Pihak Luar dan Karyawan.

Dokumen atau data-data yang digunakan dalam sistem informasi laporan keuangan laba rugi di atas adalah Laporan Laba Rugi, Data *Listing*, SIP (Surat Ijin Pemasaran), SP (Surat Pemesanan), TT (Tagihan Telepon), TL (Tagihan Listrik), SG (Slip Gaji), TA (Tagihan Air), FI (Formulir Iklan), MPE (*Market Price Estimation*), SPP (Surat Perjanjian Pemasaran), LA (Laporan Absensi), KK (Kwitansi Komisi), Info Properti, Kontra Bon, dan Sertifikat.

3.9.2 *Data Flow Diagram* yang berjalan

3.9.2.1 *Data Flow Diagram* yang berjalan Level 0

Adapun *Data Flow Diagram* level 0 yang berjalan pada CV. Guna Property adalah sebagai berikut:



(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.3 *Data Flow Diagram* Level 0 SIA Laporan Keuangan Laba Rugi yang Berjalan

Data Flow Diagram level 0 Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan dapat dijelaskan dari Proses 1.0 yaitu dimulai dari Marketing menerima persyaratan dari pemilik mensurvey tempat dengan membawa data-data yaitu MPE (*Market Price Estimation*), Data *Listing*, SIP (Surat Izin Pemasaran). Kemudian, pemilik rumah menandatangani data-data

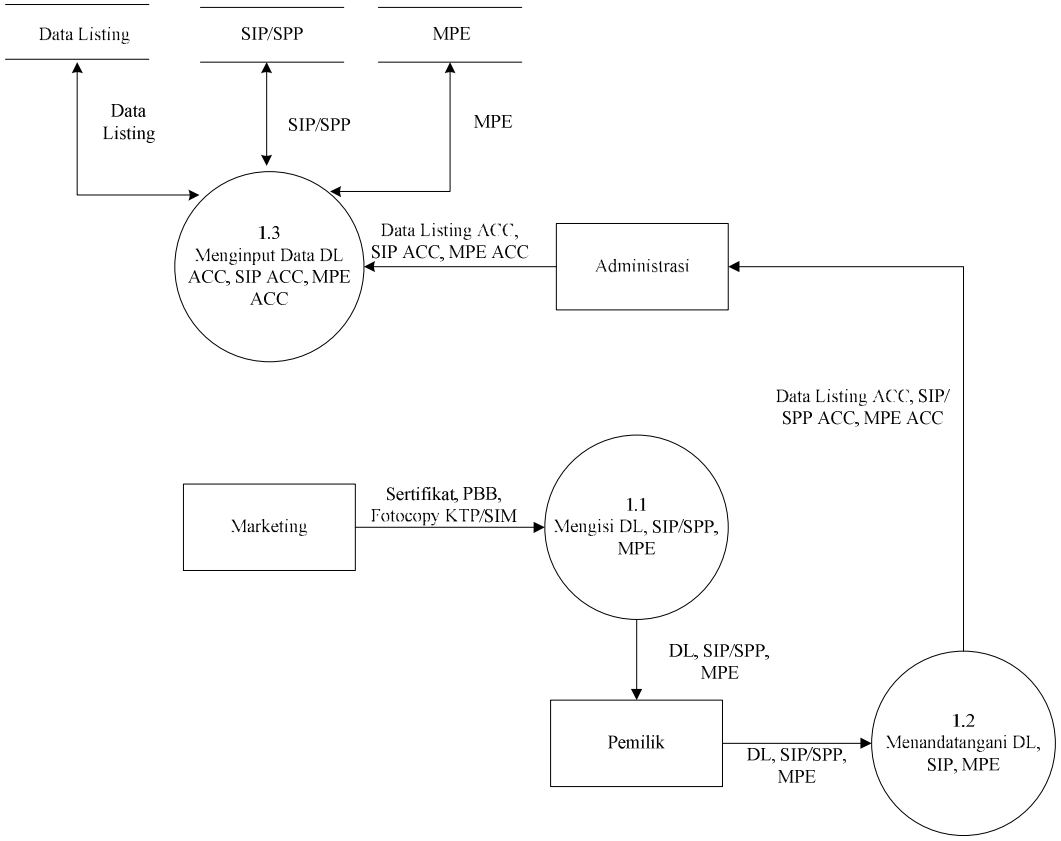
yang diberikan oleh Marketing. Data-data yang sudah ditanda-tangani oeh Pemilik Rumah kemudian diberikan kepada Administrasi untuk di*input* ke dalam program. Pada proses 2.0 Pemasaran Properti yaitu dimulai dari entitas Administrasi yang mendapat masukan data yaitu Data Listing ACC, Administrasi membuat FI (Faktur Iklan) kemudian diberikan kepada penerbit iklan dan Administrasi mendapat masukan data yaitu Kontrabon.

Proses 3.0 Penjualan Properti dimulai dari entitas Pembeli yang mencocokan data Info Properti nya dengan data yang ada di Marketing, mereka bernegoisasi untuk harga setelah deal marketing memberikan *form* SP dan diberikan kepada pembeli untuk pemesanan properti, setelah Pembeli menandatangani SP (Surat Pemesanan), SP beserta uang diberikan kepada Marketing kemudian Marketing memberikan ke Pemilik Rumah. Pemilik Rumah memberikan komisi pada perusahaan dan memberikan data rumah/ sertifikat kepada Pembeli. Administrasi membuat Kwitansi Komisi dan membuat rangkap Kwitansi Komisi 1 diberikan kepada Pemilik Rumah dan Kwitansi Komisi 2 untuk di arsipkan.

Proses 4.0 Pembayaran Biaya Operasional Kantor dimulai dengan entitas Administrasi memberikan TT (Tagihan Telepon), TA (Tagihan Air), TL (Tagihan Listrik) kepada pihak luar dan pihak luar mencetak tagihan baru dan diberikan kepada Administrasi. Administrasi berdasarkan Laporan Absensi merekap gaji karyawan dan mencetak slip gaji. Slip gaji beserta uang kemudian diberikan kepada karyawan. Proses 5.0 Pembuatan Laporan Laba Rugi dimulai dari Administrasi mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan pembuatan laporan keuangan kemudian di proses dalam BB(Buku Besar), *Posting* dan mencetak laporan laba rugi dan diberikan kepada Direktur.

3.9.2.2 *Data Flow Diagram* yang berjalan Level 1 Proses 1

Adapun *Data Flow Diagram* level 1 Proses 1 yang berjalan pada CV. Guna Property adalah sebagai berikut:



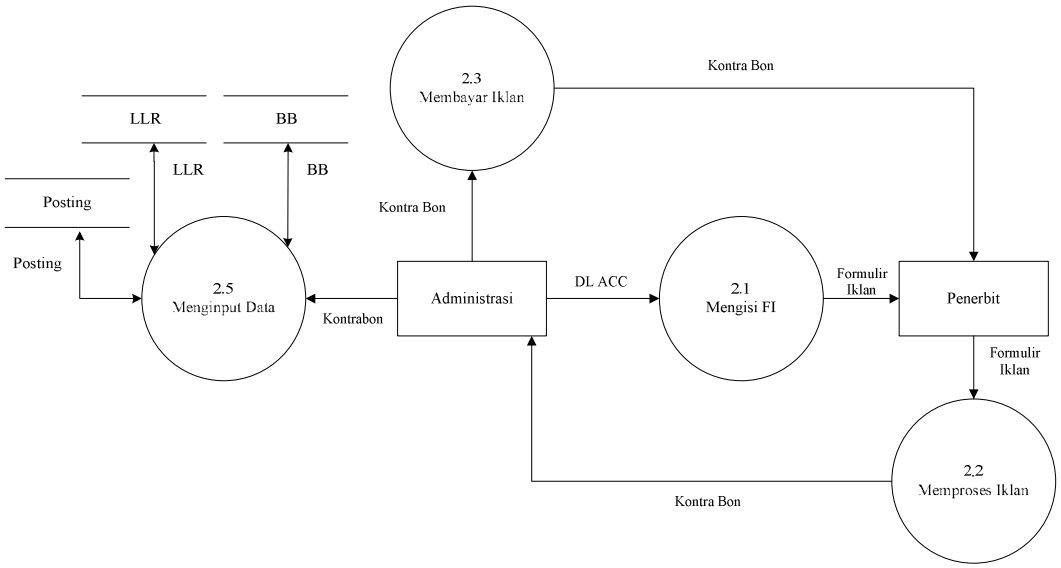
(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.4 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 1 Berjalan

Data Flow Diagram level 1 Proses 1 Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan proses 1.1 menjelaskan pengisian data berdasarkan persyaratan yang dibawa oleh penjual properti. Proses 1.2 Pemilik Rumah menandatangani data-data tersebut. Pada proses 1.3 Administrasi meng*input* data properti pada program.

3.9.2.3 *Data Flow Diagram* yang berjalan Level 1 Proses 2

Adapun *Data Flow Diagram* level 1 Proses 2 yang berjalan pada CV. Guna Property adalah sebagai berikut:



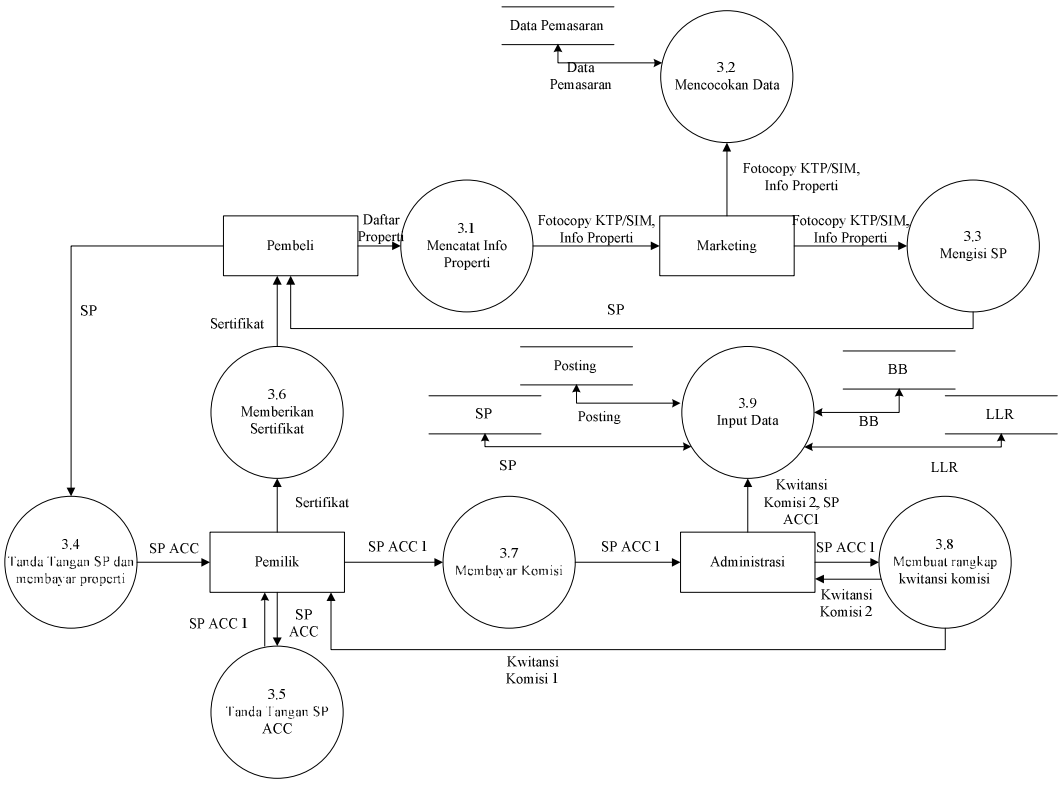
(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.5 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 2 Berjalan

Data Flow Diagram level 1 Proses 2 Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan pada proses 2.1 menjelaskan bahwa Administrasi mengisi FI (Formulir Iklan) berdasarkan Data *Listing* ACC kemudian dilanjutkan dengan proses 2.2 pada proses ini menjelaskan administrasi membayar iklan pada penerbit berdasarkan kontra bon yang diberikan penerbit. Proses 2.3 menjelaskan Administrasi membayar tagihan iklan tersebut berdasarkan kontrabon.

3.9.2.4 *Data Flow Diagram* yang berjalan Level 1 Proses 3

Adapun *Data Flow Diagram* level 1 Proses 3 yang berjalan pada CV. Guna Property adalah sebagai berikut:



(Sumber: Data Diolah, 2013)

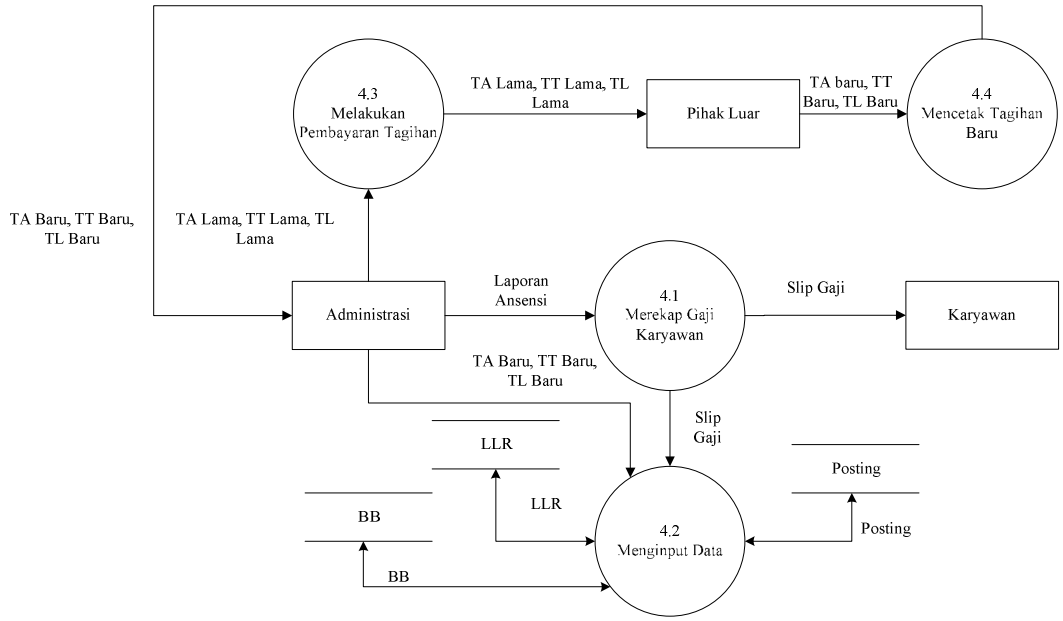
Gambar 3.6 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 3 Berjalan

Data Flow Diagram level 1 Proses 3 Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan pada proses 3.1 yaitu pembeli mencatat info properti untuk dicocokan dengan data pada marketing. Proses 3.2 marketing mencari data pemasaran. 3.3 yaitu mengisi SP (Surat Pemesanan) dan dilanjutkan pada proses 3.4 menandatangani SP dan membayar properti. Pada proses 3.5 pemilik menandatangani SP ACC 1. Proses 3.6 pemilik rumahmemberika sertifikat pada pembeli properti. Proses 3.7 pemilik rumah membayar komisi dan

proses 3.8 Administrasi membuat kwitansi komisi yang terakhir mengnputkan data pada program.

3.9.2.5 *Data Flow Diagram* yang berjalan Level 1 Proses 4

Adapun *Data Flow Diagram* level 1 Proses 4 yang berjalan pada CV. Guna Property adalah sebagai berikut:



(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.7 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 4 Berjalan

Data Flow Diagram level 1 Proses 4 Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan pada proses 4.1 menjelaskan Administrasi melakukan rekap gaji karywan berdasarkan Laporan Absensi dan mengeluarkan Slip Gaji di berikan kepada Karyawan. Proses 4.2 Administrasi melakukan Pembayaran TT, TA, TL dan pihak luar mencetak tagihan baru kemudian diberikan kepada Administrasi.

3.9.3 Kamus Data yang Berjalan

Tabel 3.1 Kamus Data Dokumen Surat Pemesanan

Nama Arus Data	Surat Pesanan
Alias	SP
Bentuk Data	Dokumen
Arus Data	Bagian Marketing – Proses 3.0 Bagian Pembeli Properti – Proses 3.0 Bagian Administrasi – Proses 3.0
Struktur Data	- Tanggal Surat Pemesanan - Kode Pembeli - Nama Pembeli - Kode Pemilik - Nama Pemilik - Kode Pegawai - Nama Pegawai - Harga Deal - Uang Muka - Tanggal Uang Muka - Sisa - Tanggal Uang Sisa
Penjelasan	Berisi tentang dokumen perjanjian antara penjual properti, perusahaan, dan pembeli properti.

(Sumber: Data Diolah, 2013)

Tabel 3.2 Kamus data Dokumen Data Listing

Nama Arus Data	Data Listing
Alias	-
Bentuk Data	Dokumen
Arus Data	Bagian Marketing – Proses 1.0 Bagian Pemilik Properti – Proses 1.0 Direktur – Proses 1.0 Bagian Administrasi– Proses 1.0
Struktur Data	- Tanggal Listing - Kode Pemilik - Kode Pegawai - Wilayah - Tipe - Alamat Properti - Luas Tanah - Luas Bangunan - Tanggal Expire - Jumlah Kamar Tidur - Jenis Lantai Kamar Tidur - Hadap - Jumlah Telepon - No Telepon - Gudang - Taman - Air
Penjelasan	Berisi tentang dokumen survey bagian Marketing

(Sumber: Data Diolah, 2013)

Tabel 3.3 Kamus data Dokumen Surat Izin Pemasaran

Nama Arus Data	Surat Izin Pemasaran
Alias	SIP
Bentuk Data	Dokumen
Arus Data	Bagian Marketing – Proses 1.0 Bagian Pemilik Properti – Proses 1.0 Bagian Administrasi – Proses 1.0 Direktur – Proses 1.0
Struktur Data	- Nama - Alamat - Tanggal Lahir - No Identitas - Jenis - Lokasi - Luas Tanah - Luas Bangunan - Status - Harga Jual/Sewa - Lama - Jangka Waktu
Penjelasan	Berisi tentang dokumen surat izin untuk properti dipasarkan

(Sumber: Data Diolah, 2013)

Tabel 3.4 Kamus data Dokumen *Market Price Estimation*

Nama Arus Data	*Market Price Esimation*
Alias	MPE
Bentuk Data	Dokumen
Arus Data	Bagian Marketing – Proses 1.0 Bagian Pemilik Properti – Proses 1.0 Bagian Administrasi – Proses 1.0 Direktur – Proses 1.0
Struktur Data	- Kode Lokasi - Lokasi - Tipe - Harga Pasar Tanah - Harga Pasar Bangunan
Penjelasan	Berisi tentang dokumen pemberitahuan harga pasar properti

(Sumber: Data Diolah, 2013)

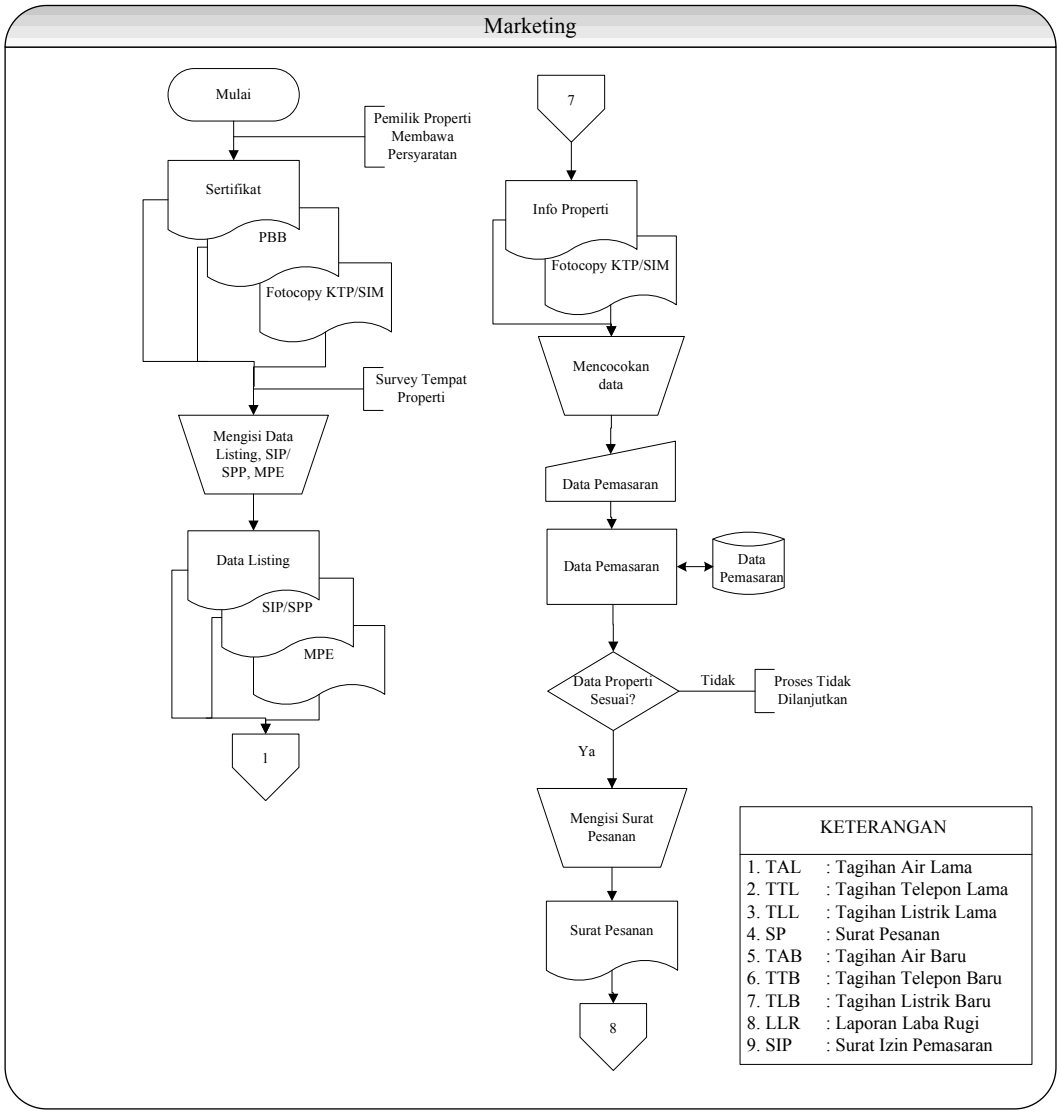
Tabel 3.5 Kamus data Dokumen Formulir Iklan

Nama Arus Data	Formulir Iklan
Alias	-
Bentuk Data	Dokumen
Arus Data	Penerbit – Proses 2.0 Bagian Administrasi – Proses 2.0
Struktur Data	- Nama - Tanggal Order - Tanggal Terbit - Property - Jenis Iklan -Tipe
Penjelasan	Berisi tentang formulir pengisian iklan

(Sumber: Data Diolah, 2013)

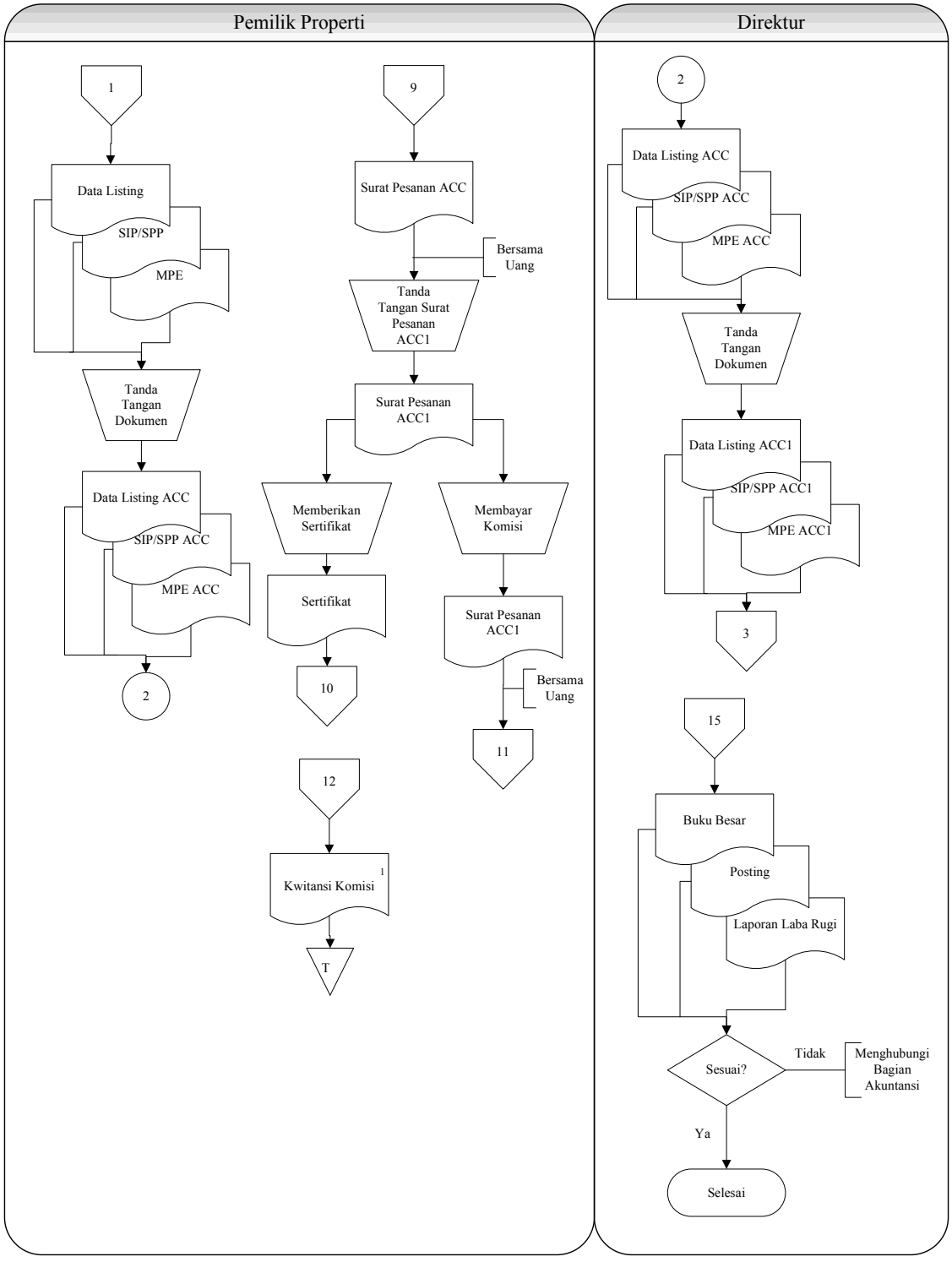
3.9.4 Bagan Alir Yang Berjalan

Adapun Bagan Alir Sistem Informasi Akuntansi Laporan Keuangan Laba Rugi yang berjalan adalah sebagai berikut:



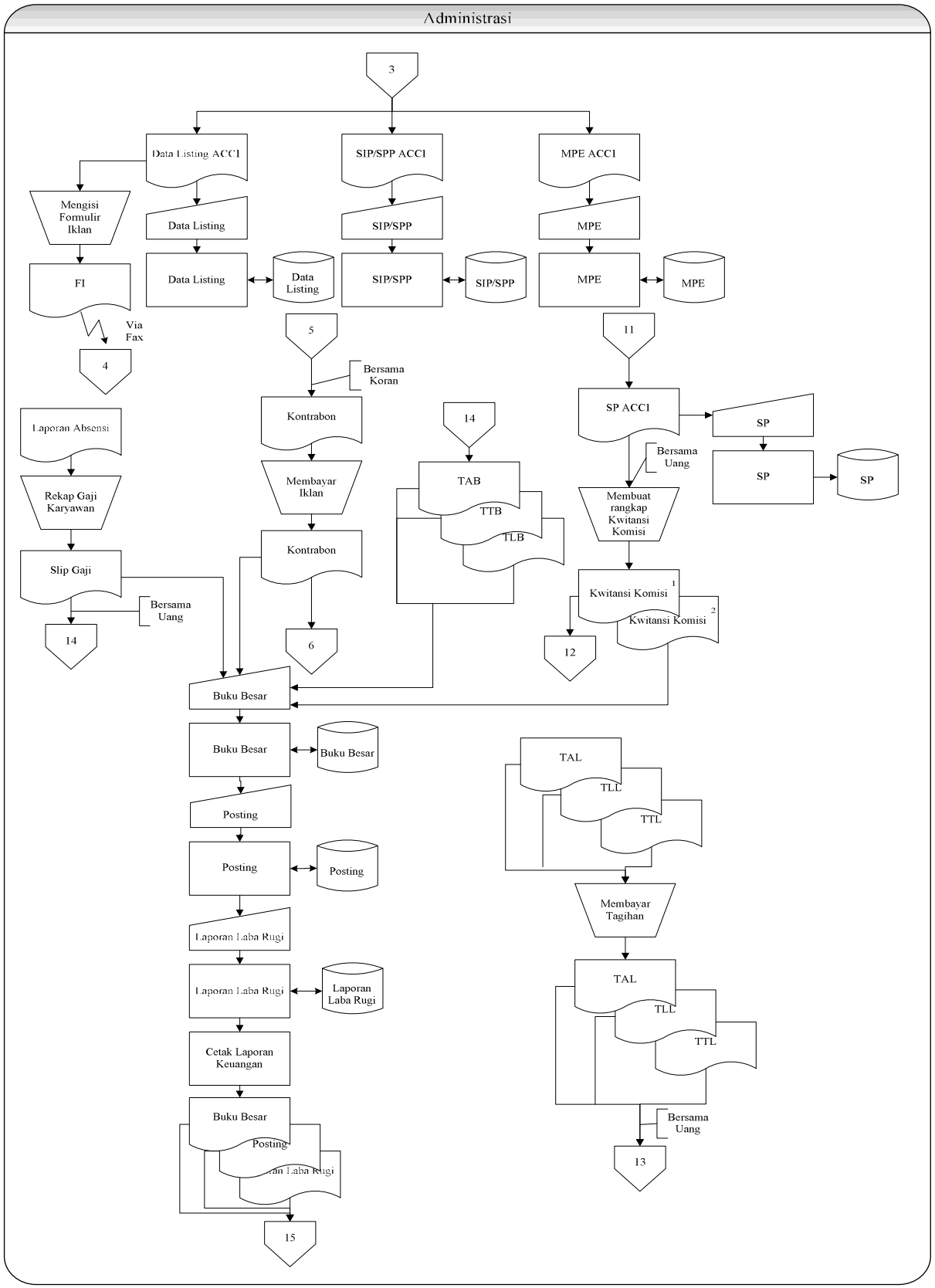
(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.8 Bagan Alir Berjalan



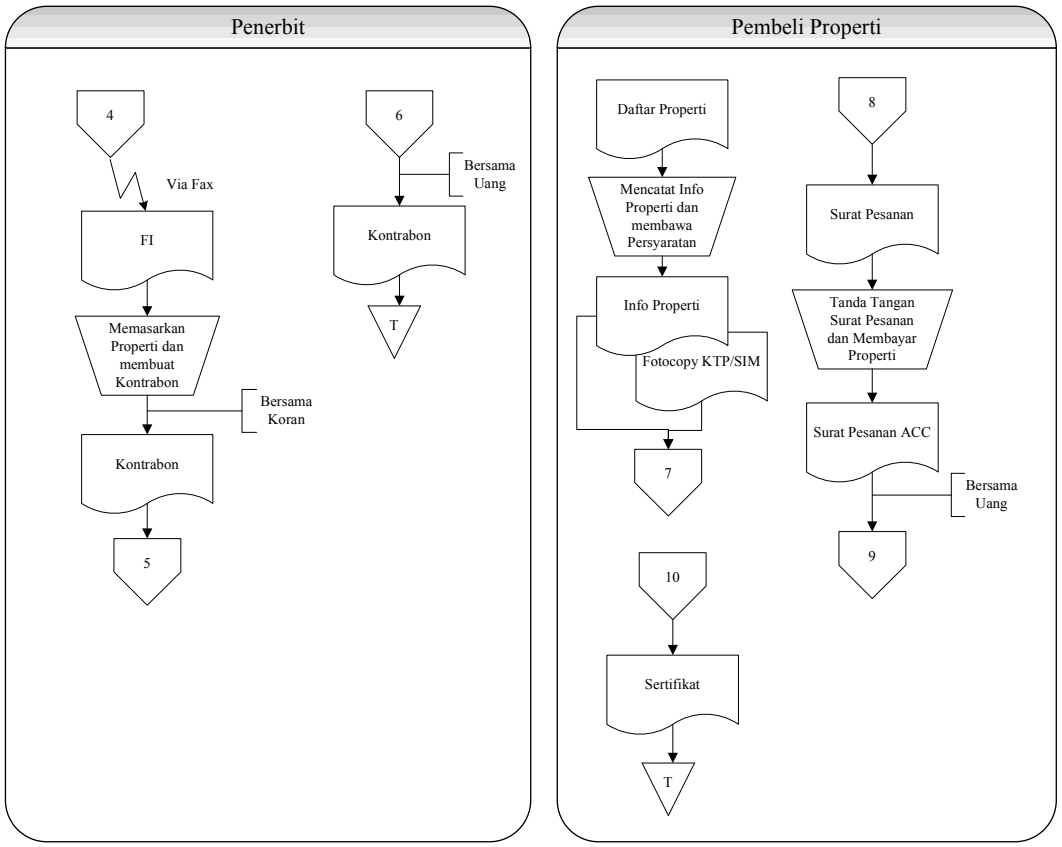
(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.9 Bagan Alir Berjalan Lanjutan 1



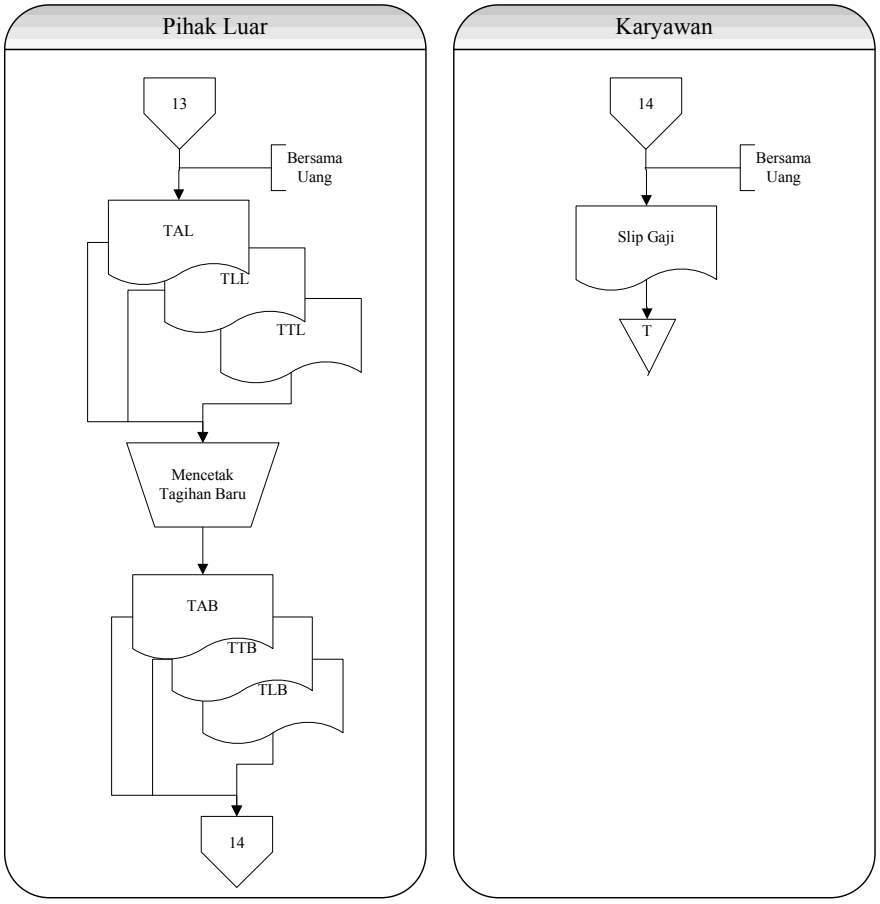
(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.10 Bagan Alir Berjalan Lanjutan 2



(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.11 Bagan Alir Berjalan Lanjutan 3



(Sumber: Data Diolah, 2013)

Gambar 3.12 Bagan Alir Berjalan Lanjutan 4

3.10 Kelemahan Sistem yang Berjalan

Kelemahan yang terdaapat dalam sistem yang berjalan adalah sebagai berikut:

a. Pembuatan Laporan Keuangan Laba Rugi tidak sesuai dengan standar akuntansi pada umumnya.
b. Siklus Akuntansi tidak sesuai dengan standar akuntansi.
c. Terdapat Posting pada proses pembuatan laporan keuangan laba rugi.