# BAB IV

# ANALISA HASIL PENELITIAN

## 4.1 Analisa Sistem Penjualan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya

Penjualan property secara tunai di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan nasabah (Pemesan) melakukan pembayaran harga atas property lebih dahulu sebelum property tersebut jadi. Tetapi debitur (Pemesan) tersebut dengan dasar apapun juga belum membatalkan uang muka dan menandatangani perjanjian pengikatan jual beli rumah/kavling tanah, maka pemesaan menyatakan membatalkan pesanan atas 1 (satu) unit rumah/kavling tanah diatas tanah tersebut, sehingga kewajiban perseroan untuk mencadangkan dan menjual 1 (satu) unit rumah/kavling tanah tersebut kepada pemesan menjadi batal atau berakhir, tanpa menimbulkan kewajiban-kewajiban apapun pada perseroan. Dengan penjualan property yang dilakukan secara ini dikenal dengan beberapa macaam diskon, yaitu: diskon dari prosentase (20%), diskon barang (TV, Furniture, Mobil) dan diskon buy one get one.

Prosedur pembayaran pada awalnya dilakukan pada saat dibuatnya tanda pesanan. Setelah bagian akuntansi menerima laporan penjualan dari bagian pemesanan, maka dibuatlah master file dan account receivable (piutang) dari pembayaran dengan beberapa lampiran, antara lain:

1. Asli = Pembeli
2. Copy 1 = Penerima Tagihan
3. Copy 2 = Akunting
4. Copy 3 = File master pembeli
5. Copy 4 = File

Sedangkan sistem pembayarannya dapat dilakukan secara tunai maupun giro bilyet / cek. Pembayaran dengan giro / cek hanya akan diakui setelah jumlah tersebut dikreditkan (cair) ke rekening perusahaan.

Cara Pembayaran

Saat Pemesanan : Rp 5.000.000,. (Lima Juta Rupiah).

Pembayaran Tunai : Uang Muka (30% x 5000.000,.) dibayar 7 hari setelah tanggal pesanan. Pelunasan 70% dalam 1 Bulan.

Angsuran : Uang Muka (60% x 5000.000,.) dibayar 7 hari setelah tanda pesanan. Sisa 40% diangsur 6 kali selama 6 bulan.

Untuk pembelian rumah, harga sudah termasuk PPN, biaya perolehan hak atas tanah dan bangunan, pengurusaan ijin IMB, biaya penyambungan listrik sesuai dengan spesifikasi, penyambungan aliran air bersih, pengadaan jaringan telepon, biaya notaris, PPAT, sertifikat HGB dan PBB sampai dengan penyerahan rumah. Disamping untuk pembelian kavling tanah harga sudah termasuk PPN. Pembayaran dengan giro bilyet atau cek hanya akan diakui setelah jumlah tersebut dikreditkan (cair) ke rekening perseroan. Semua pungutan-pungutan pajak yang

mungkin timbul sesudah dibuatnya tanda pesanan ini menjadi tanggung jawab pihak pemesan.

Sedangkan untuk penjualan property yang dilakukan secara kredit bisa dilakukan dengan 2 (dua) cara yaitu: cicilan dan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari bank-bank tertentu. Dan untuk sistem penjualannya hampir sama dengan penjualan tunai, tetapi dasar penentuan kebijakan penjualan kredit adalah kredibilitas, maksudnya debitur harus benar-benar dapat dipercaya dan mempunyai hubungan yang baik. Hal ini pada hakekatnya perusahaan telah menjalankan analisa resiko 5 C, hanya disesuaikan dengan kondisi perusahaan yang memang tidak perlu menetapkan 5 C secara keseluruhan. Berdasarkan pengamatan, faktor penilaian tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran debitur/pemesan (Character) serta kondisi perekonomian secara keseluruhan (Condition memegang peranan yang dominan sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan dan pemberian kredit, penilaian debitur/pemesan yang kaku bisa menyebabkan perusahaan akan kalah dalam perebutan pembeli. Walaupun nantinya bisa meminimkan resiko kredit, maka dengan cara ini masalah yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan tidak akan terjadi. Dan sekarang dengan adanya keadaan perekonomian di negara kita sedang mengalami penurunan yang dikenal dengan krisis moneter, maka pihak perusahaan di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya, terutama masalah pembayaran yang akan dilakukan oleh pihak debitur, diharapkan langsung dibayarkan kepada pihak perusahaan tanpa melalui bank yang bersangkutan.

## 4.2 Analisa Sistem Pelaporan hasil Penjualan dan Penagihan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya

Untuk meningkatkan omzet Penjualan property dan mempermudah debitur/pemesan dalam melakukan pembayaran, perusahaan juga mengambil kebijakan penjualan kredit. Sebagaimana yang telah diketahui, penjualan kredit ini khususnya ditujukan untuk memenuhi permintaan atas pesanan debitur terhadap property.

Sasaran penjualan kredit yang telah dilakukan selama ini ditujukan untuk debitur tertentu. Sikap seperti ini patut dipertahankan karena hanya dengan mempunyai debitur akan membayar kewajibannya tepat waktu dan perusahaan dapat terhindarkan dari menumpuknya piutang yang tak tertagih.

Dasar penentuan kebijakan penjualan kredit adalah kredibilitas, maksudnya debitur harus benar-benar dipercaya dan mempunyai hubungan yang baik. Hal ini pada hakekatnya perusahaan telah menjalankan analisa resiko kredit 5 (Lima) C, hanya di sesuaikan dengan kondisi perusahaan yang memang tak perlu menetapkan 5 C secara keseluruhan. Berdasarkan pengamatan, faktor penilaian tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran debitur (Character) serta kondisi perekonomian secara keseluruan (Condition) memegang peranan yang dominan sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan dan pemberian kredit. Penilaian debitur yang kaku bisa menyebabkan perusahaan akan kalah dalam perebutan debitur, walaupun nantinya bisa menimbulkan resiko kredit.

Persetujuan kontrak pemesanan atas pembuatan rumah selama ini adalah wewenang wakil dari direktur II, dimana merupakan urusan dari manager proyek

yang mendapat melimpahan tugas dan tanggung jawab untuk pencapaian target tersebut. Besarnya target yang harus dicapai tergantung atas beberapa pertimbangn, antara lain:

1. Omzet penjualan tahun lalu
2. Kondisi perekonomian secara mikro
3. Dampak perekonomian terhadap property di PT. Artisan Surya Kreasi

Sedangkan untuk sistem penagihan atau pelunasan atas pesanan debitur terhadap property dilakukan secara langsug ke bagian keuangan (Akuntansi).. penagihan yang dilakukan petugas collection akan diserahkan kepada pihak akuntansi untuk dicatat, kemudian disetorkan ke bank yang ditunjuk. Setiap hari bagian keuangan membuat daftar penerima dari penghasilan penjualan property yang menunjukkan nama debitur dan jumlah masing-masing jenis apa property yang akan dibangun serta harga yang sesuai dengan keinginan debitur. Salah satu tembusan daftar ini dikirim ke bagian manager akuntansi. Berdasarkan daftar tersebut, bagian ini mencatat ke dalam buku penerimaan kas dengan mendebet rekening kas dan mengkredit rekening piutang dagang. Setelah pemprosesan yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan selesai, maka pihak akuntansi akan menyetorkan bukti dari bank yang bersangkutan kepada bagian marketing yang nantinya akan di serahkan kepada debitur atau customer.

## 4.3 Analisa Sistem Penagihan terhadap Penjualan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya

Sistem pelaporan atas penagihan property ini dilakukan oleh bagian collection, setelah berhasil kemudian pihak collection tersebut akan membuat laporan penagihan angsuran (Daily Collection), kemudian tembus kepada bagian akuntansi. Dan pihak akuntansi ini akan membuat beberapa macam bukti yang diperlukan, diantaranya: mencatat piutang penjualan, membuat invoice/kuitansi (berdasarkan skedul pembayaran) dan juga mencatat angsuran. Setelah pemprosesan yang dilakukan oleh pihak akuntansi selesai, kemudian diteruskan ke bagian marketing, setelah berhasil pemeriksaannya, maka akan diserahkan kepada pihak customer.