

Sistem Informasi Penjualan Rumah Secara Kredit

Ajeng Hidayati¹, Muhammad Kharis Akbar²

^{1,2}Universitas Bina Sarana Informatika
e-mail: ¹ajeng.ajg@bsi.ac.id, ²kharsakbar@gmail.com

Abstrak - Dalam era globalisasi saat ini, teknologi informasi melaju sangat cepat sekali. Pekerjaan manusia semakin mudah dengan menggunakan computer sebagai alat bantu pengolahan data. Perkembangan teknologi yang sangat cepat, menuntut perusahaan juga mengembangkan dirinya agar tetap bisa bersaing. Penjualan rumah merupakan salah satu perusahaan yang juga membutuhkan bantuan teknologi untuk mempermudah transaksinya. Apalagi penjualan rumah secara kredit. Perusahaan memerlukan adanya suatu sistem informasi yang menunjang bagi perusahaan. Untuk itu penelitian mengenai sistem informasi penjualan rumah secara kredit dilakukan. Saat ini banyak perusahaan yang bergerak dibidang properti. Sistem yang ada pada perusahaan masih menggunakan sistem yang manual sehingga dapat mengakibatkan biaya operasional yang tinggi dan juga waktu yang digunakan menjadi tidak efisien. Maka dari itu sistem manual yang ada pada perusahaan dapat diubah menjadi terkomputerisasi. Sehingga penggunaan sistem terkomputerisasi yang handal dapat memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada, serta dengan sistem komputerisasi yang handal dapat mencapai suatu kegiatan yang efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan.

Kata Kunci: analisa sistem, sistem informasi penjualan, penjualan rumah kredit.

Abstract -. In the current era of globalization, information technology is moving very fast. Computers, which are equipment created to facilitate human work. The rapid development of technology requires companies to develop themselves so that they can remain competitive. Home sales is one of the companies that also needs technology assistance to make transactions easier. Moreover, selling houses on credit. Companies need a supporting information system for the company. For this reason, research on the home sales information system on credit was carried out. Currently there are many companies engaged in property. The existing system in the company still uses a manual system so that it can result in high operational costs and also inefficient time used. Therefore, the existing manual system in the company can be changed to be computerized. So that the use of a reliable computerized system can solve existing problems, and with a reliable computerized system, an effective and efficient activity can be achieved in supporting the activities of the company.

Keywords: system analysis, sales information system, home credit sales.

PENDAHULUAN

Usaha properti di Indonesia cukup berkembang dan memiliki prospek bisnis yang baik. Kata properti dan *real estate* merujuk kepada pengertian yang sama yaitu bangunan (baik berupa hak kepemilikannya beserta tanah dimana dia berdiri).

Dalam perjalanannya manajemen melihat peluang yang lebih besar dan menjanjikan dalam bidang properti, khususnya pengembangan perumahan. Maka perusahaan menjadikan bisnis properti menjadi bisnis utama atau *core bussines*. Dengan visi menjadi perusahaan yang berkualitas internasional yang mampu mendorong masyarakat Indonesia mengerti akan investasi sehingga dapat mendukung perkembangan ekonomi nasional dan misi menciptakan iklim yang kondusif bagi masyarakat dalam melakukan alternatif investasi.

Sistem pengolahan data merupakan hal yang sangat penting untuk kelancaran suatu kegiatan usaha atau organisasi maupun individu yang membutuhkan, karena tanpa adanya sistem pengolahan data yang baik atau menggunakan sistem terkomputerisasi maka kegiatan suatu usaha dalam organisasi tidak akan menghasilkan seperti yang diharapkan, baik dari segi efisiensi dalam melaksanakan kegiatan usaha yang bersangkutan. Sampai saat ini masih saja kita temui sistem pembayaran manual atau belum terkomputerisasi. Sistem komputerisasi merupakan alternatif yang paling tepat.

Berdasarkan latar belakang atau permasalahan yang ada, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apakah penyelesaian transaksi penjualan rumah secara kredit dengan menggunakan program penjualan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam akses informasi pada perusahaan?



Untuk membatasi permasalahan, penelitian hanya akan membahas tentang sistem penjualan rumah secara kredit dimulai dari proses pemesanan rumah, proses persetujuan, proses pembayaran, hingga dibuatnya laporan penjualan yang diperlukan.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan rumah secara kredit yang terjadi, dan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang terjadi pada sistem penjualan rumah secara kredit.

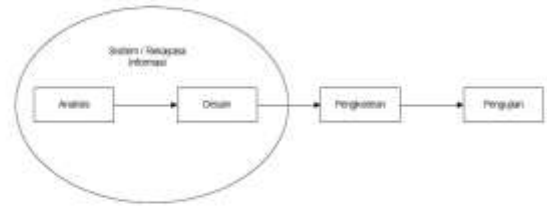
METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian ini menggunakan beberapa metode penelitian sebagai acuan pengumpulan data, antara lain sebagai berikut:

1. Metode Observasi (*Observation*)
Peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap segala kegiatan yang berhubungan dengan sistem penjualan rumah secara kredit. Salah satu keuntungan metode ini adalah peneliti dapat lebih mengenal lingkungan fisik seperti letak ruang, peralatan, dan formulir yang digunakan serta sangat membantu untuk melihat proses yang terjadi secara langsung beserta kendala-kendala yang ada.
2. Metode Wawancara (*Interview*)
Peneliti melakukan penelitian dan pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait mengenai masalah kegiatan penjualan rumah secara kredit dan mencatat apa saja yang terjadi dalam sistem penjualan rumah secara kredit sehingga peneliti yakin dengan metode ini dapat secara singkat mendapatkan data yang dibutuhkan.
3. Studi Kepustakaan (*Library Research*)
Untuk melengkapi data-data yang telah ada, peneliti juga melakukan studi pustaka yaitu dengan membaca buku-buku, ebook, jurnal, hasil penelitian ilmiah yang berhubungan dengan sistem penjualan rumah secara kredit.

Metodologi yang digunakan untuk membangun aplikasi ini adalah Model *Waterfall*.

Menurut Rosa dan Shalahuddin (2015:28) Model SDLC air terjun (*waterfall*) sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential linear*) atau alur hidup klasik (*classic life cycle*). Model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisis, desain, pengodean, pengujian, dan tahap pendukung (*support*). Berikut adalah gambar model air terjun:



Sumber: Rosa dan Shalahuddin (2015:29)

Gambar 1. Model *Waterfall* Rosa dan Shalahuddin

1. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak
Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk memspezifikasikan kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh user. Spezifikasi kebutuhan perangkat lunak pada tahap ini perlu untuk didokumentasikan.
2. Desain
Desain perangkat lunak adalah proses multi langkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka, dan prosedur pengodean. Tahap ini mentranslasi kebutuhan perangkat lunak dari tahap analisis kebutuhan ke representasi desain agar dapat diimplementasikan menjadi program pada tahap selanjutnya. Desain perangkat lunak yang dihasilkan pada tahap ini juga perlu didokumentasikan.
3. Pembuatan Kode Program
Desain harus ditranslasikan ke dalam program perangkat lunak.
4. Pengujian
Pengujian fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah diuji. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan (*error*) dan memastikan keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan.
5. Pendukung (*Support*) atau Pemeliharaan (*Maintenance*)
Tidak menutup kemungkinan sebuah perangkat lunak mengalami perubahan ketika sudah dikirimkan ke *user*. Perubahan bisa terjadi karena adanya kesalahan yang muncul dan tidak terdeteksi saat pengujian atau perangkat lunak harus beradaptasi dengan lingkungan baru. Tahap pendukung atau pemeliharaan dapat mengulangi proses pengembangan mulai dari analisis spesifikasi untuk perubahan perangkat lunak yang sudah ada, tapi tidak untuk membuat perangkat lunak baru. (Dermawan & Hartini, 2017)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur penjualan rumah secara kredit yang sudah menggunakan program penjualan rumah secara kredit sebagai berikut

1. Prosedur Pemesanan Rumah

Setiap pembeli yang akan membeli rumah datang langsung ke bagian pemasaran dengan melihat katalog kemudian mengisi formulir dan menyerahkan syarat-syarat. Setelah itu bagian marketing akan memeriksa apakah rumah tersebut sudah dipesan atau dibeli oleh pembeli lain atau belum. Jika rumah dinyatakan belum dipesan kemudian pembeli mengisi form permohonan kredit. Formulir, syarat-syarat, dan form permohonan kredit disimpan sebagai arsip pembeli.

2. Prosedur Persetujuan

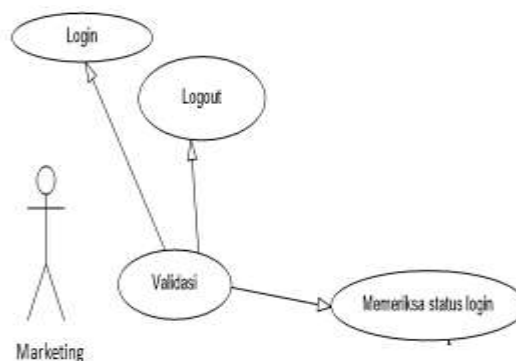
Setelah pembeli mendapat persetujuan konfirmasi tentang pesanan pembelian dari bagian marketing maka pembeli menyerahkan uang muka atau uang tanda jadi ke bagian marketing. Kemudian bagian marketing membuat surat penegasan pembelian rumah dan surat pernyataan kuasa untuk pembeli dan juga membuat kwitansi rangkap dua dimana kwitansi asli diserahkan ke pembeli dan kwitansi copy diarsipkan sebagai arsip kwitansi.

3. Prosedur Pembayaran Rumah

Pembeli melakukan transaksi pelunasan pembayaran dengan cara meminjam kekurangan uang ke Bank yang telah bekerja sama dengan perusahaan, dengan syarat peminjaman uang tersebut melalui perusahaan dengan jaminan sertifikat rumah atas nama pembeli. Kemudian Bank mentransfer uang tersebut ke dalam rekening perusahaan penjual rumah dan Bank akan memberitahu bahwa uang sudah ditransfer. Untuk proses pembayaran cicilan selanjutnya pembeli membayar ke Bank. Setelah pembeli melunasi cicilan kemudian Bank menyerahkan sertifikat rumah, tetapi apabila pembeli tidak mampu untuk melunasi cicilan tersebut maka rumah menjadi milik Bank.

4. Prosedur Pembuatan Laporan Penjualan.

Bagian keuangan setiap akhir periode akan membuat laporan penjualan sebanyak dua rangkap dimana datanya diambil dari arsip pembeli, arsip kwitansi, dan arsip bukti transfer kemudian laporan penjualan tersebut diserahkan kepada direktur utama dan laporan penjualan yang satunya disimpan sebagai arsip laporan penjualan.

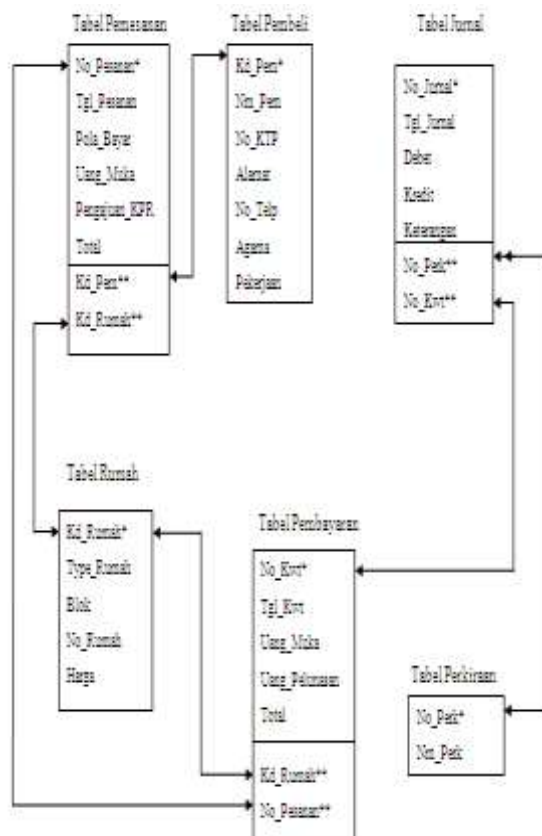


Gambar 2. Diagram Login Bagian Marketing

Bagian marketing melakukan login dengan memasukkan user dan password. Klik login jika ingin masuk, lalu dilakukan validasi. Klik logout jika ingin keluar program.

Rancangan Database

Dalam rancangan database diatas dapat dilihat atbe yang dibuat untuk program penjualan rumah secara kredit adalah tabel pembeli, tabel rumah, , tabel pemesanan, tabel pembayaran, tabel perkiraan, dan tabel jurnal.



Gambar 3. Rancangan Database Penjualan Rumah Secara Kredit

Spesifikasi File

Tabel 1. Spesifikasi File Rumah

No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	Kode Rumah	Kd_rumah	Character	7	Primary Key
2.	Type Rumah	Type_rumah	Character	3	
3.	Blok	Blok	Character	9	
4.	No Rumah	No_Rumah	Character	3	
5.	Harga	Harga	Numeric	10	

Data rumah yang dijual oleh perusahaan baik yang sudah terjual atau belum semua di input kedalam form rumah yang akan tersimpan dalam tabel rumah. Hal ini berguna untuk mendata rumah mana saja yang sudah terjual dan mana yang belum.

Tabel 2. Spesifikasi File Pembeli

No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	Kode Pembeli	Kd_Pem	Character	5	Primary Key
2.	Nama Pembeli	Nm_Pem	Character	20	
3.	No KTP	No_KTP	Character	16	
4.	Alamat	Alamat	Character	30	
5.	No Telp	No_Telp	Character	10	
6.	Agama	Agama	Character	8	
7.	Pekerjaan	Pekerjaan	Character	15	

Data pembeli yang ada dalam perusahaan akan diinput dalam form pembeli dan tersimpan dalam tabel pembeli. Data pembeli mengidentifikasi data keseluruhan tentang orang yang membeli rumah.

Tabel 3. Spesifikasi File Perkiraan

No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	No Perkiraan	No_perk	Character	5	Primary Key
2.	Nama Perkiraan	Nm_perk	Character	15	

Data perkiraan berfungsi untuk data master jika perusahaan akan melakukan penjurnalan penjualan rumah secara kredit.

Tabel 4. Spesifikasi File Pemesanan

No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	No Pesanan	No_Pesanan	Character	5	Primary Key
2.	Tanggal Pesanan	Tgl_Pesanan	Date / Time	8	
3.	Pola Bayar	Pola_Bayar	Character	10	
4.	Uang Muka	Uang_Muka	Numeric	10	
5.	Pangajian KPR	Pangajian_KPR	Numeric	10	
6.	Total	Total	Numeric	10	
7.	Kode Pembeli	Kd_Pem	Character	5	Foreign Key
8.	Kode Rumah	Kd_Rumah	Character	6	Foreign Key

Pembeli yang datang ke kantor pemasaran, akan memilih rumah yang akan dibeli. Jika sudah setuju maka data pemesanan akan diinput dalam form pemesanan dan tersimpan kedalam tabel pemesanan.

Tabel 5. Spesifikasi File Pembayaran

No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	No Kwitansi	No_Kwt	Character	5	Primary Key
2.	Tanggal Kwitansi	Tgl_Kwt	Date / Time	8	
3.	Uang Muka	Uang_Muka	Numeric	10	
4.	Uang Pelunasan	Uang_Pelunasan	Numeric	10	
5.	Total	Total	Numeric	10	
6.	Kode Rumah	Kd_Rumah	Character	6	Foreign Key
7.	No Pesanan	No_Pesanan	Character	5	Foreign Key

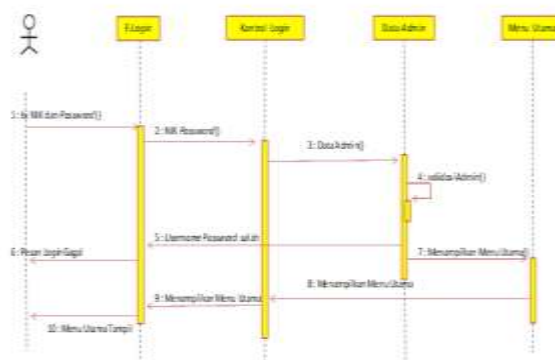
Setelah proses pemesanan, selanjutnya pembeli melakukan pembayaran uang muka kepada perusahaan. Uang muka diinput dalam form pembayaran dan tersimpan kedalam tabel pembayaran. Transaksi yang sudah disetujui oleh bank yang bekerjasama dengan perusahaan penjual rumah, maka aktifitas selanjutnya pembeli melakukan pembayaran cicilan rumah setiap bulan dengan besaran rupiah yang sudah ditentukan saat akad kredit dengan bank.

Tabel 6. Spesifikasi File Jurnal

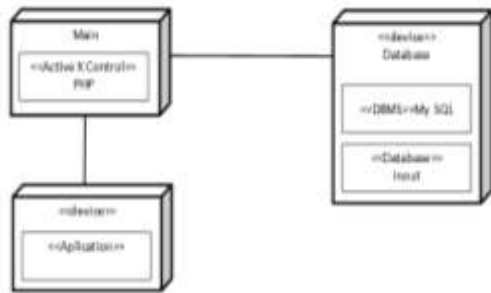
No	Elemen Data	Akronim	Type	Panjang	Keterangan
1.	No Jurnal	No_Jurnal	Character	5	Primary Key
2.	Tanggal Jurnal	Tgl_Jurnal	Date / Time	8	
3.	Debit	Debit	Numeric	10	
4.	Kredit	Kredit	Numeric	10	
5.	Keterangan	Keterangan	Character	30	
6.	No Perkiraan	No_perk	Character	5	Foreign Key
7.	No Kwitansi	No_Kwt	Character	5	Foreign Key

Setelah pembeli melakukan pembayaran, maka transaksi bayar akan dilakukan penjurnalan. Setiap akhir bulan akan ditampilkan dan cetak laporan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Sequence Diagram Login



Gambar 3. Sequence Diagram Login



Gambar 4. Deployment Diagram

Dalam deployment diagram menjelaskan penggambaran fisik konfigurasi hardware dan software dalam sistem informasi penjualan rumah secara kredit.

KESIMPULAN

Setelah mempelajari dengan seksama sistem penjualan rumah secara kredit dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Sistem penjualan yang ada sekarang belum mampu menangani secara keseluruhan masalah yang terjadi karena masih bersifat manual.
2. Penumpukan berkas-berkas yang sangat menyulitkan bagian marketing untuk mencarinya lagi jika diperlukan.
3. Sistem pembuatan laporan yang kurang efektif, karena faktor pendukung untuk pengolahan data yang masih manual sehingga memerlukan waktu yang lama.
4. Komputerisasi sistem penjualan adalah sebagai alternatif pemecahan permasalahan guna membantu mengatasi permasalahan yang ada pada sistem yang lama.
5. Dengan menggunakan sarana komputer yang sesuai sebagai alat bantu dalam pengelolaan data dan pembuatan laporan, maka diharapkan dapat memberi kemudahan kemudahan pada pengguna arsip (*user*) untuk mengkaji data serta mempercepat proses kerja data. Selain itu juga dapat lebih menghemat waktu dan tenaga.
6. Proses penyimpanan data menggunakan komputer dengan media penyimpanan (*disket, harddisk, tape* dan lainnya) sebagai tempat menyimpan data, akan lebih menghemat tempat, waktu serta akan lebih aman bila dibandingkan dengan media kertas. Dan akan mudah untuk mengeceknya kembali bila data yang pernah tersimpan.

7. Sistem kerja yang sudah terkomputerisasi ini tidak menutup kemungkinan untuk diubah kembali ke sistem yang baru (*development system*) yang lebih efisien dan lebih optimal, ini terjadi karena perkembangan teknologi.

REFERENSI

- A.S, R., & Shalahuddin, M. (2015). *Rekayasa Perangkat Lunak* (3rd Ed.). Bandung: Informatika Bandung.
- Ayu, F., Permatasari, N., Informatika, M., Riau, M., Soebrantas, J. H., & 77 Panam, N. (2018). *Perancangan Sistem Informasi Pengolahan Data Praktek Kerja Lapangan (Pkl) Pada Devisi Humas Pt. Pegadaian*. 2(2).
- Fauzi, R. A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi (Berbasis Akuntansi)* (1st Ed.). Yogyakarta: Deepublish.
- Fiqran, M., Lubis, B. O., Informasi, S., & Tinggi, S. (2015). *Sistem Informasi Inventory Pada Pt. Masterweb Network Jakarta*. *Sniptek*, 177–186.
- Fridayantie, E., & Mahdiati, T. (2016). Rancang Bangun Sistem Informasi Permintaan Atk Berbasis Intranet (Studi Kasus: Kejaksaan Negeri Rangkasbitung). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 4(2), 126–138. <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000238666>
- Hutahaean, J. (2014). *Konsep Sistem Informasi* (1st Ed.). Yogyakarta: Deepublish.
- Juma'anah, Nur & Muryani, S. (2018). Rancang Bangun Sistem Untuk Peningkatan Penjualan Rib Jaket Pada Pt.Sinar Inti Kharisma. *Teknik Komputer Amik Bsi*, 1v(2), 18–24. <https://doi.org/10.31294/jtk.v4i2.3499>
- Lubis, A. (2016). *Basis Data Dasar*.
- Masrur, M. (2016). *Pemrograman Web Dinamis Menggunakan Java Server Pages Dengan Database Relasional Mysql*.
- Mulyani, S. (2016). *Metode Analisis Dan Perancangan Sistem* (2nd Ed.). Bandung: Abdi Sistematika.
- Rahmi, D., & Muryani, S. (2018). Rancang Bangun Program Untuk Efektifitas Pengolahan Data Persediaan Obat Studi Kasus Apotik Angsana Fiesta. *Jurnal Teknik Komputer Amik Bsi (Jtk)*, 4(1), 142–148.