



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 3 Tahun 2024 Page 14644-14653

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Analisis Penjualan Perumahan secara Tunai dan Kredit pada Perumahan PT. Propernas Nusa Dua

Indriani^{1✉}, Andry Roy PS²

Politeknik Unggul LP3M

Email: 3010indriani@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini berjudul Analisis Penjualan Perumahan Secara Tunai Dan Kredit Pada Perumahan PT. Propernas Nusa Dua. Penjualan rumah adalah kegiatan menjual properti berbentuk rumah atau bangunan yang digunakan sebagai tempat tinggal. Tujuan dalam penulisan Skripsi ini adalah untuk mengetahui sistem pencatatan penjualan tunai, kredit, dan sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Jenis penelitian yang dilakukan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya PT. Propernas Nusa Dua telah sesuai dan baik dalam melakukan pencatatan penjualan dan akuntansi penjualan perumahan.

Kata Kunci: *Penjualan, Sistem Penjualan, Property Agent*

Abstract

This study entitled Analysis of Housing Sales in Cash and Credit at Housing Pt. Propernas Nusa Dua. Selling a house is an activity of selling property in the form of a house or building that is used as a residence. The purpose of writing this final project is to find out the system for recording cash and credit, and cash and credit sales. Data collection techniques used are interviews and documentation. This type of research is descriptive qualitative. The results of this study indicate that PT. Propernas Nusa Dua has been appropriate and good in recording sales and accounting for housing sales.

Keywords: *Sales, Sales System, Property*

PENDAHULUAN

Perumahan atau pembangunan akan terus berlanjut tanpa batas waktu. Setiap tahun, kebutuhan akan hunian dengan berbagai tipe semakin meningkat. Kebutuhan Utama manusia adalah rumah (harta), sandang, dan pangan yang dimana artinya setiap orang membutuhkan properti (tempat tinggal). Orang tidak dapat menjalani kehidupan yang teratur tanpanya. Bahkan, jika orang tidak memiliki dana untuk membeli properti, seseorang bisa menyewanya terlebih dahulu. Namun, jika orang terus menyewa properti, sebagian uang seseorang akan habis atau berkurang untuk membayar sewa, yang biasanya naik setiap tahun, tanpa seseorang dapat mengambil manfaat dari nilai ekonomi rumah. Meskipun seseorang dapat memenuhi kebutuhannya dengan tinggal di rumah keluarga atau kerabat (rumah orang tua, saudara, dan lain-lain), tetap akan terasa berbeda dengan tinggal di rumah sendiri terutama bagi mereka yang sudah berkeluarga, tidak heran ketika seseorang memiliki cukup uang, rumah menjadi aset pertama yang dibeli.

Developer mendirikan atau menyediakan suatu perumahan untuk memberi kesempatan kepada masyarakat yang belum mempunyai tempat tinggal agar mendapat hunian rumah yang nyaman dan mewah. Kesempatan masyarakat untuk memiliki tempat tinggal, kini semakin dipermudah dengan adanya penggunaan dua sistem penjualan, pertama sistem penjualan tunai yang artinya pembayaran dilakukan satu kali pada saat proses penjualan berlangsung, yang kedua adalah sistem penjualan secara kredit yaitu proses penjualan yang pembayarannya dilakukan lebih dari satu kali.

Pendapatan tunai usaha didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk atau jasa usaha. (Sihombing, 2023)

Dalam proses penjualan rumah di Desa Simalingkar A, Kec. Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Telah menerapkan penjualan rumah secara kredit dan tunai. Tujuan peneliti Penelitian ini adalah mengetahui proses penjualan tunai dan kredit di PT. Propernas Nusa Dua lokasi di Desa Simalingkar A, Kecamatan Pancur Batu, Deli serdang, Sumatera Utara. Penelitian yang penulis lakukan ini termasuk dalam penelitian lapangan. Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, Sedangkan untuk analisisnya, penulis menggunakan teknis deskriptif yaitu berupa penggambaran dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisahkan menurut kategori data penelitian guna mendapatkan suatu kesimpulan, gambaran dengan kata-kata atau kalimat dengan cara induktif.

Rumah Cluster Cammelia type 30/60 dengan luas tanah 60 m² dan luas bangunan 30 m², serta sertifikat Hak Milik dan IMB dengan kisaran harga Rp 137.500.000 termasuk pajak

dan untuk type 21/60 dengan luas tanah 60 m² dan luas bangunan 21 m², serta sertifikat Hak Milik dan IMB dengan kisaran harga Rp 115.000.000 termasuk pajak.

Tabel 1. Data Hasil Penjualan Rumah Secara Tunai dan kredit

NO	URAIAN	PENJUALAN		KPR									TUNAI	
		UNIT	PENDAPATAN Rp	BRI	BNI	MAN	BTN	BTN SY	BJB	BSS	BSI	JLH		
1	Januari	6	787.350.000	6	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-
2	Februari	12	1.608.500.000	7	-	-	-	-	-	-	-	-	7	5
3	Maret	9	1.169.500.000	6	-	-	-	-	-	-	-	-	6	3
4	April	12	1.619.500.000	3	1	-	-	-	-	-	-	-	4	8
5	Mei	20	2.723.802.500	5	2	-	-	1	4	-	-	-	12	8
6	Juni	21	2.884.000.000	8	4	-	-	1	3	-	-	-	16	5
7	Juli	30	4.089.950.000	11	4	1	2	3	2	-	-	-	23	7
8	Agustus	42	5.380.500.000	13	-	2	1	10	7	-	-	-	33	9
9	September	52	6.811.350.000	12	1	-	3	26	1	1	-	-	44	8
10	Oktober	53	6.747.000.000	8	3	1	-	18	1	2	1	-	34	19
11	November	50	6.280.125.000	6	-	-	-	23	-	-	-	-	29	21
12	Desember	28	3.700.950.000	4	-	-	3	13	1	-	-	-	21	7
	TOTAL	335	43.802.527.500	89	15	4	9	95	19	3	1	-	235	100

Diatas merupakan data banyaknya penjualan rumah secara tunai dan kredit, penulis tertarik untuk mengetahui secara lebih rinci berbagai hal yang terkait dengan persyaratan penjualan perumahan secara kredit dan tunai oleh PT Propernas Nusa Dua di Desa Simalingkar A, Kecamatan Pancur Batu, Deli serdang, Sumatera Utara, bentuk tugas akhir dengan judul "Analisis Penjualan Perumahan Secara Tunai dan Kredit pada PT Propernas Nusa Dua".

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yang terbatas pada usaha untuk mengungkapkan suatu masalah, keadaan dan peristiwa yang terjadi, dimana penelitian ini akan dilakukan dengan cara mengumpulkan, menganalisis, tentang data tentang penjualan rumah secara tunai dan kredit.

Adapun tempat penelitian dilakukan di PT. Propernas Nusa Dua yang berlokasi Simalingkar A, Kec. Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20353. Waktu penelitian dimulai dari bulan Juni 2023 sampai selesai.

Deskripsi populasi merupakan keseluruhan elemen yang dijelaskan oleh seorang peneliti dalam penelitiannya. Dan menurut Sugiyono (2017), populasi adalah seluruh subjek dan objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh pemeliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dan yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah PT. Propernas Nusa Dua, karena subjek dan objek yang ada dalam perusahaan menjadi pusat penelitian.

Penentuan sampel adalah elemen-elemen populasi yang dipilih atas dasar kemampuan mewakilinya. Dan ada pun maksud penelitian ini adalah untuk mereduksi objek penelitian sebagai akibat dari besarnya populasi, sehingga harus meneliti sebagian saja dari populasi. Dan yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah menjabarkan bagaimana mengetahui analisis penjualan rumah secara tunai dan kredit.

Teknik pengolahan data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah analisis deskriptif. Menurut Sugiyono (2017:147)

"Analisis deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas atau berlaku umum".

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Akuntansi dan Proses Penjualan Tunai Pada Perusahaan

Sistem akuntansi penjualan tunai adalah suatu sistem yang digunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan produk atau jasa secara tunai.

a. Fungsi penjualan

Marketing yang berperan dalam fungsi penjualan bertanggung jawab untuk memasarkan rumah dalam perumahan yang menjadi proyek perusahaan ini, dan juga membantu konsumen untuk pemberkasan yang diperlukan.

b. Fungsi keuangan

Bertanggung jawab untuk menerima kas (*booking fee*) dari konsumen yang membayar lalu membuatkan sales order dan mencatatnya di buku kas. Juga bertanggung jawab untuk menerima uang muka dari konsumen yang kemudian membuatkan tanda terimanya.

c. Fungsi akuntansi

Bertanggung jawab untuk mencatatkan transaksi ke dalam jurnal dan buku besar.

- d. Fungsi direksi
Bertanggung Jawab untuk mengotorisasi yang dilakukan oleh konsumen yang kemudian membuat PJB (Perjanjian Jual Beli) untuk ditandatangani oleh konsumen dan direksi.
- e. Fungsi pelaksana
Bertanggung jawab untuk membangun rumah setelah menerima order dari perusahaan untuk membangun.
- f. Notaris (pihak luar)
Bertanggung jawab untuk membuat AJB (Akta Jual Beli) dan mengurus BBN (Biaya Balik Nama), serta mengurus peningkatan hak milik untuk konsumen.

Proses Penjualan Rumah Secara Tunai :

- a. Konsumen membeli rumah secara tunai dengan awalan membayar *booking fee* dan dan membayar semuanya akan mendapatkan bukti tanda terima telah membayar *booking fee*.
- b. Kemudian di bagian akuntansi bertugas untuk mencatat transaksi pembelian ke dalam jurnal dan buku besar.
- c. Bagian *Marketing Associate* membantu konsumen mengurus pemberkasan untuk pembelian rumah secara tunai dan menyiapkan dokumen apa saja yang dibutuhkan.
- d. Di bagian Direksi menandatangani surat AJB (Akta Jual Beli) kepada konsumen untuk ditanda tangani oleh konsumen tersebut.
- e. Setelah melakukan pembayaran dan melalui proses pemberkasan kemudian menandatangani PJP, selanjutnya bagian pelaksana mulai melakukan proses pembangunan I yang dimana dari 30% hingga proses pembangunan selesai mencapai 100%.
- f. Setelah pembangunan berlangsung ,Notaris langsung membuat AJB (Akta Jual Beli) dan BBN (Biaya Balik Nama) dan membuat peningkatan hak milik kepada konsumen.

2. Sistem Akuntansi dan Proses Penjualan Kredit Pada Perusahaan

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit adalah suatu sistem yang digunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan produk atau jasa dengan memberikan fasilitas pembayaran kredit kepada konsumen.

- a. Fungsi penjualan
Marketing yang berperan dalam fungsi penjualan sehingga bertanggung jawab untuk memasarkan perumahan ini, juga yang membantu pemberkasan konsumen yang diperlukan dalam proses jual-beli.

b. Fungsi keuangan

Bertanggung jawab untuk menerima kas (*booking fee*) dari konsumen yang membayar lalu membuat sales order dan mencatatnya di buku kas. Juga bertanggung jawab untuk menerima uang muka lunas dari konsumen yang kemudian menerima uang muka lunas dari konsumen yang kemudian membuat bukti tanda terimanya. Serta bertanggung jawab pula untuk menerimanya biaya AJB dan BBN, setelah itu membuat bukti tanda terimanya.

c. Fungsi akuntansi

Bertanggung jawab untuk mencatatkan transaksi ke dalam jurnal dan buku besar.

d. Bank

Berperan untuk mengadakan wawancara dengan konsumen. Setelah melewati proses selama 2 bulan kurang lebih, apabila pengajuan kredit mendapat ACC, maka bank memberikan SP3K (Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit) kepada konsumen. Bank pula yang bertanggung jawab untuk melakukan proses akad kredit dan membayar biaya akad kredit konsumen.

e. Fungsi pelaksana

Bertanggung jawab untuk membangun rumah setelah menerima order dari perusahaan untuk membangun. Ketika bangunan sudah jadi 85%-nya, maka akan diappraisal oleh pihak bank.

Proses Penjualan Rumah Secara Kredit :

- a. Konsumen membeli rumah secara kredit dengan awalan membayar *booking fee* dan mendapatkan bukti tanda terima telah membayar *booking fee*. Sebelum melakukan pembayaran selanjutnya konsumen akan melakukan proses wawancara oleh pihak bank untuk diberi dan mendapatkan SP3K(Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit), setelah itu akan mendapatkan bukti tanda terima dan langsung dibuatkan AJB dan BBN.
- b. Kemudian di bagian keuangan menerima booking fee dari konsumen dan membuat sales order dan bukti setor ke kas masuk dan kemudian mencatat di buku kas. Setelah mendapat uang muka lunas dari konsumen akan mendapatkan lagi bukti tanda terima yang kedua dan bagian keuangan menerima biaya AJB dan BBN langsung membuat bukti tanda terimanya.
- c. Setelah bagian akuntansi membuat sales order 2 dan bukti tanda terima 2 akan melakukan pencatatan transaksi ke dalam jurnal dan buku besar.
- d. Bagian Marketing Associate membantu konsumen mengurus pemberkasan untuk

- pembelian rumah secara kredit dan menyiapkan dokumen apa saja yang dibutuhkan.
- e. Bank melakukan wawancara kepada konsumen dan mendapatkan Acc untuk pembelian kredit dan untuk mendapatkan SP3K.
 - f. Bagian pelaksana melakukan proses pembangunan setelah mendapatkan Acc dan SP3K dari bank dan diappraisal oleh bank.

3. Sistem Pencatatan Penjualan Rumah Secara Tunai Pada Perusahaan

Sistem pencatatan penjualan secara tunai adalah suatu system yang digunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan rumah yang dilakukan secara tunai, artinya pembelian rumah tidak melibatkan pihak ketiga seperti bank atau lembaga keuangan lainnya.

Dalam system ini, beberapa hal penting yang perlu dicatat antara lain :

- a. Identifikasi Pelanggan
Melakukan pencatatan data pelanggan pembeli rumah tunai, termasuk nama lengkap, alamat, nomor telepon, dan informasi identitas lainnya.
- b. Deskripsi Properti
Tuliskan deskripsi lengkap tentang property yang dijual, seperti alamat lengkap rumah, luas tanah dan bangunan, jumlah kamar tidur/kamar mandi/ruang tamu dan lain sebagainya.
- c. Harga Jual
Cantumkan harga jual dari rumah tersebut dalam mata uang yang berlaku, Pastikan juga mencantumkan tanggal kesepakatan harga dengan pembeli
- d. Bukti Pembayaran
Rekam bukti pembayaran tunai atas transaksi penjualan tersebut secara rinci sesuai dengan nominal dan tanggal pembayarannya.
- e. Kontrak Penjualan
Buat kontrak penjualan sederhana yang memuat persyaratan dan ketentuan penting terkait transaksi jual beli rumah tersebut agar kedua belah pihak memiliki pemahaman yang jelas tentang hak dan kewajiban mereka dalam proses itu.
- f. Pemindahan Hak Milik
Setelah semua proses selesai dilakukan dan pembayaran telah diterima, catat pemindahan hak milik rumah dari penjualan ke pembeli. Biasanya melibatkan proses administratif dan hukum tertentu yang harus dipenuhi. Pentingnya untuk mencatat setiap transaksi penjualan secara akurat dalam system pencatatan penjualan rumah

tunai ini agar informasi dapat diakses dengan mudah dan digunakan untuk keperluan perpajakan, laporan keuangan internal, serta sebagai bukti legalitas transaksi.

4. Sistem Pencatatan Penjualan Rumah Secara Kredit Pada Perusahaan

Sistem Pencatatan penjualan rumah kredit adalah suatu system yang digunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan rumah dengan menggunakan fasilitas kredit atau pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank. Dalam system ini, beberapa hal yang perlu dicatat antara lain :

a. Identifikasi Pelanggan

Catat data pelanggan pembeli rumah kredit, termasuk nama lengkap, alamat, nomor telepon, dan informasi identitas lainnya.

b. Deskripsi Properti

Tuliskan deskripsi lengkap tentang property yang dijual, seperti alamat lengkap rumah, luas tanah dan bangunan, jumlah kamar tidur dll.

c. Harga Jual

Cantumkan harga jual dari rumah tersebut dalam mata uang yang berlaku. Namun dalam kasus penjualan dengan fasilitas kredit, catat juga besaran uang muka (Down Paymen) yang harus dibayarkan oleh pembeli.

d. Fasilitas Kredit

Rekan detail mengenai lembaga keuangan pemberi pinjaman serta persyaratan dan ketentuan mterkait pembiayaan atau pinjaman untuk membeli rumah tersebut.

e. Bukti Pembayaran

Catat setiap pembayaran cicilan bulanan secara rinci sesuai dengan tanggal pembayarannya hingga lunasnya hutang pokok beserta bunga kepada lembaga keuangan pemberi pinjaman.

f. Kontrak Penjualan

Buat kontrak penjualan yang memuat persyaratan dan ketentuan penting terkait transaksi jual beli rumah dengan fasilitas kredit, termasuk perincian tentang pembayaran cicilan, suku bunga masa pinjaman, serta hak dan kewajiban kedua belah pihak.

g. Pemindahan Hak Milik

Setelah semua proses selesai dilakukan dan hutang kepada lembaga keuangan telah lunas dibayarkan oleh pembeli, catat pemindahan hak milik rumah dari penjual ke pembeli secara resmi. Penting untuk mencatat setiap transaksi penjualan secara akurat

dalam sistem pencatat penjualan rumah kredit ini agar informasi dapat diakses dengan mudah dan digunakan untuk keperluan administratif, laporan keuangan internal, serta sebagai bukti legalitas transaksi.

5. Sistem Pencatatan Akuntansi Penjualan Rumah Pada Perusahaan

Metode pencatatan akuntansi yang dipakai di perusahaan ini adalah *Cash Basis*, dimana *cash Basis* adalah salah satu dasar atau metode dalam melakukan pencatatan akuntansi dimana perusahaan akan mengakui pendapatan pada saat kas benar-benar diterima secara tunai maupun non tunai atau adanya penerimaan uang dan mengakui biaya diakui pada saat kas benar-benar dikeluarkan saat itu juga.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Sistem Akuntansi Penjualan di perusahaan ini sudah memisahkan fungsi bagian yang melakukan penjualan secara tunai dan kredit, hal ini pembagian fungsi ini sudah memenuhi manfaat pengawasan, antar fungsi yang ada.
2. Proses Penjualan di perusahaan ini sangat sesuai dengan prosedur yang ada.
3. Sistem pencatatan penjualan di perusahaan ini telah dilakukan sesuai dengan periode transaksi penjualan unit rumah.
4. Untuk pencatatan akuntansi di perusahaan ini menggunakan metode *Cash Basis* yang dimana pencatatan dilakukan setelah pembayaran atau penerimaan uang

DAFTAR PUSTAKA

- Arseno, Teguh. 2019. Evaluasi Pengendalian Intern Sistem Informasi Penjualan Kredit pada PT. Sanken Elektronik Indonesia Semarang. Universitas Dian.
- Dewi, Sri Kumala dkk. "Analisis Penrapan Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Tabungan Negara Cabang Medan." *Managemen Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)* 4, No. 2 (2023)
- Evriliasari, Anggi Rezita, and Atu Bagus Wiguna, „Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Penggunaan Kredit Pemilik Rumah (Studi Pada Nasabah Kredit Pemilikan Rumah Kota Malang)”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 8.2 (2020)
- Hosna, Khotimatul. "Analisis Pembelian Perumahan Tunai Dan Kredit Pada Perumahan Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo." Skripsi, UIN KHAS Jember, 2022.

Humaira, Titania. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kamar Dan Penerimaan Kas Pada Hotel Grandika Setiabudi Medan." Skripsi, UIN Sumut Medan, 2020.

Kurniasari, Erica Devi, 2019. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Secara Kredit Pada PT. Karya Lancar Mandiri Surabaya. Universitas Bhayangkara Surabaya. ISSN : 2460-7762

Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi* (Edisi Empa). Jakarta: Salemba Empat.

Sihombing, V. A. dan Minasari Nasution (2023). Analisa Akuntansi Pendapatan Pada Regina Florist Medan. 1(5), 437–442.

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Wahyuni, Sinta, Analisis Pembelian Rumah Tunai Dan Kredit (Studi Kasus Pada Perumahan Mutiara Hijau Tambaksogra PT. Graha Perwira Pratama Kecamatan Kembaran Kabupaten Banyumas Periode 2013/2014", Repository UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2.6 (2016)