

Studi Fenomenologi pada Sistem Penjualan Kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya

Yoga Febriantoro*, Avi Sunani²

*Email: avi.ak@upnjatim.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur¹

Abstract. *This study aims to uncover and understand the meaning of the credit sales system (KPR) phenomenon at PT Yekape Surabaya. This study uses a qualitative method with a phenomenological approach. Data collection methods using observation techniques, interviews, FGD, and documentation. Based on the results, the credit sales system at PT Yekape Surabaya is quite good, with the segregation of duties on the functioning of PT Yekape Surabaya. Also, PT Yekape Surabaya has better security because it uses its server which is centered in the middle room at PT Yekape Surabaya. Therefore, if you want to access the system, you can only do it within the scope of PT Yekape Surabaya.*

Keywords: *Credit Sales System, Phenomenological, Phenomenon*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap serta memahami makna atas fenomena sistem penjualan kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, FGD, dan dokumentasi. Berdasarkan hasil yang ditemukan, sistem penjualan kredit di PT Yekape Surabaya sudah cukup baik, dengan adanya pemisahan tugas atas berjalannya fungsi pada PT Yekape Surabaya. Serta, PT Yekape Surabaya memiliki keamanan yang lebih baik dikarenakan menggunakan server sendiri yang berpusat di ruang bagian tengah di PT Yekape Surabaya. Oleh karena itu, jika ingin mengakses sistemnya hanya dapat dilakukan di lingkup PT Yekape Surabaya.

Kata kunci: *Sistem Penjualan Kredit, Fenomenologi, Fenomena*

Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia mulai mengalami peningkatan setelah adanya pandemi covid 19 yang sebelumnya membuat seluruh perusahaan di beberapa bidang mengalami penurunan yang drastis. Khususnya pada perusahaan di bidang real estate properti yang mengalami dampak atas kejadian tersebut. Namun, di saat ini perusahaan real estate sudah mulai mengalami peningkatan. Pada umumnya perusahaan yang bergerak di bidang properti terdapat tiga cara yang dilakukan yaitu dengan adanya penjualan tunai, penjualan in house, dan penjualan kredit atau bisa dikenal dengan penjualan KPR. Terbukti bahwa penjualan kredit menjadi suatu hal yang diminati oleh banyak orang. Dikarenakan, tidak semua orang memiliki uang lebih untuk langsung melakukan pembelian rumah secara tunai. Dengan adanya penjualan kredit atau penjualan KPR di perusahaan maka dibutuhkan juga sistem yang baik dalam mengolanya.

Penelitian yang dilakukan (Tumalun & Pangerapan, 2019) memperoleh hasil bahwa sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit yang diterapkan di PT Nusantara Cabang Manado masih belum baik, karena terdapat beberapa fungsi yang belum memenuhi standar kriteria. Pada penelitian yang dilakukan (Betah et al., 2021) didapatkan hasil bahwa

penerapan sistem informasi akuntansi di PT Melodi Asri Bitung sudah cukup baik, terbukti dalam penggunaan formulir, catatan prosedur, sumber daya manusia yang telah memenuhi fungsi serta tujuan. Selanjutnya penelitian oleh (Toduhu et al., 2020) diperoleh hasil bahwa pada PT Tridjaya Mulia Sukses dalam penerapan sistem akuntansinya sudah menggunakan sistem yaitu mds (media data soft), namun pada penerapan sistem informasi akuntansinya masih terdapat rangkap fungsi yang dilakukan pada bagian. Kemudian, penelitian yang dilakukan oleh (Chalista & Lubis, 2022) menunjukkan hasil bahwa sistem penjualan kredit yang diterapkan di Perumnas Project Sukaramai Sentraland Medan sudah cukup baik. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Fauzian & Sadiqin, 2021) diperoleh hasil bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit di Dealer Motor Honda masih belum baik, karena masih terdapat perangkatan fungsi.

Pada hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu ditemukan beberapa perbedaan. Oleh karena itu, peneliti terdorong untuk melakukan penelitian yang berjudul: Studi Fenomenologi pada Sistem Penjualan Kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya. PT Yekape Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti real estate. Hal tersebut yang menjadi alasan juga bagi peneliti untuk melakukan penelitian. Peneliti ingin mengetahui sistem penjualan di PT Yekape Surabaya terkait dengan fungsi yang terdapat di PT Yekape Surabaya atas sistem penjualan kredit, pemisahan tugas atas penjualan kredit di PT Yekape Surabaya, dan sistem yang digunakan oleh PT Yekape Surabaya. Serta peneliti ingin mengungkap serta memahami makna atas fenomena terkait sistem penjualan kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya dan fungsinya.

dahulu memaparkan tentang **latar belakang masalah, motivasi penelitian, rumusan masalah (berisi pertanyaan-pertanyaan tentang hubungan antarvariabel), dan tujuan penelitian.** Latar belakang merupakan uraian informasi sehubungan dengan timbulnya masalah penelitian. Latar belakang juga memuat ketertarikan penulis pada suatu pokok bahasan yang ditunjang dengan data awal serta uraian singkat teori yang relevan dengan pokok bahasan serta menggunakan pola deduktif (umum-khusus). Pendahuluan ditulis dalam bentuk paragraf mengalir dan hindari sub-sub di dalam pendahuluan.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah dengan melakukan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Fenomenologi merupakan suatu hal yang memaparkan terkait dengan sesuatu pengalaman yang telah dialami dan dapat memberikan makna. Pendekatan fenomenologi ini memiliki tujuan untuk mengungkap serta memahami makna atas fenomena yang dilakukan oleh seseorang atas dasar kesadaran dirinya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, terdapat dalam jurnal (Nawangsari et al., 2022) adalah:

1. Noema

Pada analisis noema dapat juga disebut dengan analisis tekstural, dikarenakan analisis noema dapat diperoleh dengan panca indera. Dalam analisis noema, peneliti akan melakukan analisis terhadap hasil wawancara yang telah dilakukan yang nampak secara eksplisit. Noema dalam penelitian ini yaitu terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya.

2. Noesis

Analisis noesis dapat juga disebut dengan analisis struktural, dikarenakan pada analisis noesis ditemukan makna yang lebih dalam dan hal itu akan menjadi

kesadaran murni yang muncul. Noesis dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengalaman informan di PT Yekape Surabaya dalam sistem penjualan kredit (KPR) yang disadari oleh informan.

3. Epoche

Epoche memiliki arti yaitu “menjauh dari” atau “tidak memberikan suara” atas langkah awal dalam “memurnikan” objek dari sebuah pengalaman dan prasangka awal. Dalam bagian ini, diharapkan peneliti dapat menjauhkan pengalaman pribadi agar tidak menimbulkan prasangka pada peneliti sendiri.

4. Intentional Analysis

Intentional analysis atau kesengajaan merupakan proses internal yang terdapat dalam diri manusia yang memiliki keterkaitan dengan objek tertentu baik dalam entu yang berwujud maupun tidak berwujud. Analisis ini merupakan sebuah telaah terkait dengan bagaimana noesis membentuk noema dan mengapa suatu perilaku tersebut dapat terjadi.

5. Eidetic Reduction

Eidetic reduction atau reduksi fenomenologi, peneliti mencari esensi fakta yang terdapat dalam sistem penjualan kredit di PT Yekape Surabaya. dalam tahap eidetic reduction ini melibatkan intuisi dan refleksi dari peneliti.

Informan yang dipilih peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah karyawan yang terdapat di tempat peneliti melakukan kegiatan magang yaitu pada PT Yekape Surabaya. Informan bernama Ibu Yeanny selaku Manajer Keuangan di PT Yekape Surabaya dan Bapak Yefta yang merupakan supervisor akuntansi di PT. Yekape Surabaya.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan oleh peneliti melalui observasi, FGD, serta wawancara langsung bersama dengan bagian yang terkaait dengan sistem penjualan kredit di PT Yekape Surabaya. sedangkan, data sekunder merupakan data yang diperoleh oleh peneliti secara tidak langsung yang berupa dokumen-dokumen terkait dengan sistem penjualan kredit di PT Yekape Surabaya.

Hasil dan Pembahasan

Dalam penelitian, peneliti telah melakukan FGD kepada informan yaitu Ibu Yeanny selaku Manajer Keuangan di PT Yekape Surabaya dan Bapak Yefta selaku supervisor akuntansi di PT Yekape Surabaya. Kegiatan FGD dilakukan di ruang meeting PT Yekape Surabaya. Berikut ini adalah hasil dan kesimpulan dari FGD yang telah dilakukan oleh peneliti bersama dengan informan:

Penjualan Kredit KPR di PT. Yekape Surabaya

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dapat menimbulkan laba bagi perusahaan. Penjualan dilakukan oleh perusahaan untuk menjalankan proses bisnis di dalam lingkungan perusahaan. Semakin banyak produk yang laku terjual, maka laba yang diperoleh oleh perusahaan juga semakin banyak. Pada umumnya perusahaan properti melakukan penjualan dengan cara yaitu penjualan tunai, penjualan in house, dan penjualan kredit. Penjualan dalam hal tersebut dapat dilihat dari sistem penjualan yang terdapat pada PT Yekape Surabaya.

“Ya kalau {sistem penjualan di PT Yekape Surabaya} ya umumnya kayak di perusahaan lainnya ya.”

“Tapi kalau di PT. Yekape Surabaya itu ada penjualan secara tunai, penjualan secara in house, sama yang terakhir ada {penjualan secara kredit} atau biasanya kalau di perusahaan di bidang properti iyu nyebutnya {penjualan KPR.}”

Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Yefta, selaku supervisor akuntansi yang ada di PT Yekape Surabaya. Bapak Yefta merasa bahwa penjualan yang dilakukan di PT Yekape sebenarnya sama dengan yang dilakukan pada perusahaan lainnya. Dikarenakan, PT Yekape Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti, maka PT Yekape Surabaya melakukan tiga (tiga sistem penjualan yaitu terdapat penjualan tunai, penjualan in house, dan penjualan kredit yang biasa dikenal dengan penjualan KPR.

“Kalau {penjualan KPR} itu nanti ada hubungannya sama bank juga. Soalnya kan nanti bank yang ngelunasin biaya setelah uang muka itu. Terus penagihan konsumen juga dari bank sendiri.”

“Iya, kalau yang paling banyak konsumen pakai itu pakai {KPR}, soalnya kan nggak semua orang punya uang lebih ya buat beli rumah, jadi banyak konsumen buat beli milih {KPR}.”

Kemudian, Ibu Yanny juga menyatakan bahwa penjualan kredit (KPR) merupakan penjualan yang banyak dipilih oleh konsumen di PT. Yekape Surabaya. Hal itu dikarenakan tidak semua orang pada saat ingin membeli rumah memiliki dana yang lebih untuk membeli rumah, maka penjualan kredit KPR banyak digunakan oleh konsumen. Dalam hal tersebut, maka penjualan KPR nantinya juga ada berkaitan dengan bank. Hubungan dengan bank nantinya yaitu berhubungan dengan pemberian kredit pada konsumen serta bank akan melakukan pelunasan atas biaya kepada PT. Yekape Surabaya.

Fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit

Dalam sistem penjualan kredit terdapat beberapa fungsi di antaranya fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Sesuai dengan keadaan perusahaan di PT. Yekape Surabaya, peneliti juga melakukan pertanyaan terkait dengan fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit di PT. Yekape Surabaya, kemudian ibu Yeanny dan bapak Yefta selaku informan memaparkan:

“{Fungsi yang terkait sama sistem penjualan kredit di PT. Yekape Surabaya} itu ya ada {fungsi penjualan, fungsi akuntansi, sama fungsi legalitas}. Gini ini saya jadi inget waktu kuliah dulu. Kalau ngga salah waktu kuliah juga ada {fungsi gudang sama fungsi penagihan ya}?”

“Ya berhubung ini kan perusahaan properti ya produk yang dijual itu rumah jadi {fungsi gudang ini nggak ada, terus kalau fungsi penagihan di PT. Yekape Surabaya ini juga ngga ada}. Soalnya kan, kalau konsumen beli nya pakai KPR urusannya sama bank ya jadi kalau fungsi penagihan di sini ini ngga ada”

Ibu Yeanny merasa bahwa fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit terdapat perbedaan. Perbedaan tersebut terdapat bahwa pada PT Yekape Surabaya hanya terdapat fungsi penjualan, fungsi akuntansi dan fungsi legalitas. Ibu Yeanny juga menyatakan secara sedadar, bahwa tidak terdapat fungsi gudang dan fungsi penagihan pada PT Yekape

Surabaya. fungsi penagihan tidak ada, dikarenakan penagihan pada sistem penjualan kredit (KPR) itu hubungan terdapat pada konsumen dan bank.

“Ya pemasaran nanti kan nerima order atas penjualan rumah dari konsumen, terus habis gitu konsumen milih mau type berapa rumahnya sama nomer kavling berapa. Kalau udah milih konsumen bayar uang tanda jadi (UTJ) atau biasanya booking kavling namanya. Pembayarannya itu dilakukannya lewat transfer bank. Biaya booking kavling kalau di Surabaya itu 10.000.000 sama yang di Gresik itu 5.000.000. Setelah itu, konsumen ngirim data kayak bukti transfer, fc KTP suami istri, akta nikah, sama fc NPWP. Habis itu, datanya dicek sama {bagian keuangan}, kalau udah sesuai baru {dibikin kwitansi sama bagian keuangan di kasir depan} itu.”

“Ya kalau {fungsi akuntansinya ya kita nyatet jurnal sama bikin bukti bank masuk} sih terkait sama penjualan rumah yang udah bayar sama konsumen.”

“Iya, {nginput nya pake sistem punya PT. Yekape Surabaya ini}. Jadi sebelum nginput itu bagian kasir bikin kwitansi atas pembayaran apa, misalnya pembayaran cicilan angsuran uang muka. Terus sama bagian kasir kan di cetak terus diserahkan ke saya. Terus saya bikin Bukti Bank Masuk (BBM), sekalian nginput jurnal itu tadi. Terus juga nginput nota penjualan. Terus BBM nya itu di print kemudian dijemput sama kwitansinya itu tadi buat {diserahkan ke Manajer Keuangan buat dicek apakah sudah sesuai apa belum}, seperti itu.”
“Oh iya kalau KPR itu kan ada hubungan ya sama bank gitu, jadi nanti kita juga nyatet jurnal sama bikin BBM kalau semisal dana KPR sudah cair”

Bapak Yefta juga menyatakan bahwa fungsi akuntansi yang terdapat pada sistem penjualan kredit juga memiliki peranan. Fungsi akuntansi pada sistem penjualan kredit dilakukan oleh bagian keuangan di PT Yekape Surabaya. Fungsi akuntansi yang terdapat pada PY Yekape Surabaya terkait dengan pembuatan kwitansi, pembuatan bukti bank masuk (BBM), dan pencatatan jurnal. Pembuatan kwitansi dilakukan oleh bagian keuangan di bagian kasir PT Yekape Surabaya.

Kemudian, kwitansi diserahkan ke bagian akuntansi yang dilakukan oleh bapak Yefta sebagai dasar pembuatan bukti bank masuk dan pencatatan jurnal. Pembuatan kwitansi terkait dengan pembayaran atas UTJ oleh konsumen, pembayaran angsuran cicilan uang muka rumah. Bukti bank masuk dibuat oleh bapak Yefta pada sistem penjualan kredit terkait dengan dasar kwitansi yang telah dibuat serta apabila terdapat pencairan dana KPR oleh bank. Pencatatan jurnal juga dilakukan untuk mencatat jurnal atas pembayaran UTJ, pembayaran cicilan angsuran uang muka rumah, dan pencairan dana KPR.

Pentingnya pemisahan tugas terhadap Fungsi

Pemisahan tugas merupakan suatu hal yang penting agar sistem penjualan yang ada di perusahaan dapat berjalan dengan efektif. Berdasarkan hasil FGD dengan ibu Yeanny dan bapak Yefta, diketahui bahwa:

“{Ya pastinya ada}, kalau misal cuman di {serahin satu orang aja} buat ngehandle bikin ini bikin itu kan takutnya nanti gak maksimal.”

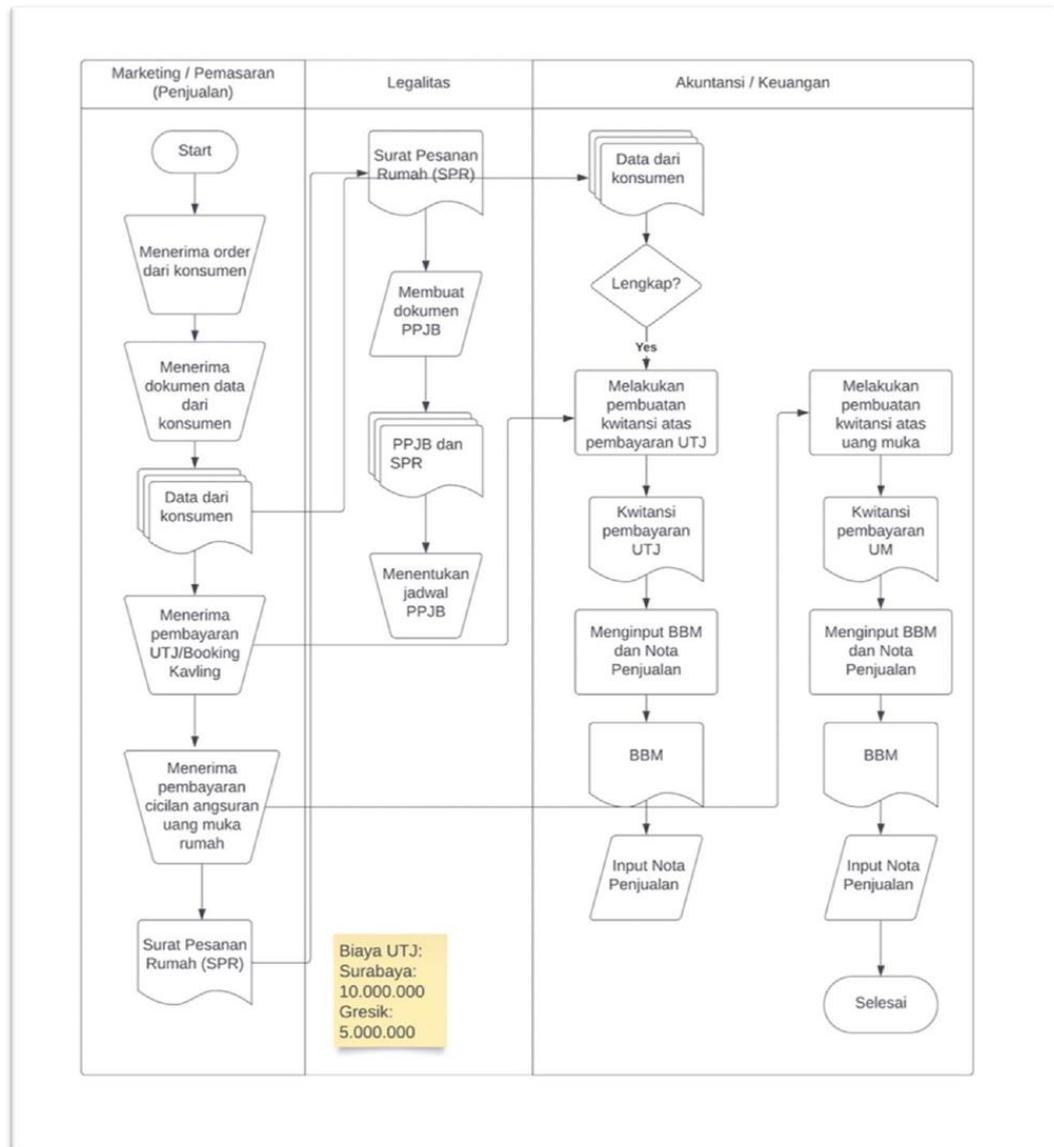
“{Iya penting}, pemisahan tugas kan juga buat {mengantisipasi hal buruk yang terjadi di perusahaan ya kayak memalsukan dokumen dan lain-lain}.”

Bapak Yefta dan Ibu Yeanny merasa bahwa adanya pemisahan tugas itu merupakan hal yang penting. Dalam hal tersebut, bapak Yefta dan ibu Yeanny menyatakan secara sadar bahwa pemisahan tugas dilakukan sebagai hal untuk mengantisipasi hal buruk yang terjadi di perusahaan. Kemudian, apabila terdapat perangkapan fungsi yang dilakukan oleh satu

bagian saja hal tersebut dapat menimbulkan ketidakefisiennya proses bisnis di suatu perusahaan.

Sistem yang digunakan di PT. Yekape Surabaya

Gambar 1. Flowchart Sistem Penjualan Kredit di PT Yekape Surabaya



Sumber: PT Yekape Surabaya

Sistem informasi dalam suatu perusahaan memiliki peran yang sangat penting untuk menunjang tujuan dalam perusahaan. Hal tersebut dilakukan untuk mencegah adanya kecurangan yang terjadi di suatu perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara terkait dengan sistem yang digunakan oleh PT. Yekape Surabaya, diketahui bahwa:

“Jadi sistem yang dipakai PT. Yekape Surabaya itu masih pake {Software aplikasi tapi bentuknya masih pake kayak desktop gitu, terus jaringannya juga pake jaringan sendiri di PT. Yekape Surabaya.} “

“Iya belum, pake sistem yang dipakai sekarang sebenarnya {keamanannya juga lebih aman ya menurutku}, soalnya kan makai server sendiri, pusatnya itu ada di ruang tengah bagian IT, jadi kalau mau {akses juga biasanya cuman di lingkup sini-sini aja.}”

Bapak Yefta menyatakan bahwa terkait dengan sistem yang digunakan oleh PT. Yekape Surabaya sudah memiliki keamanan yang baik. Meskipun sistem yang digunakan masih menggunakan software yang berbentuk desktop. Ibu Yeanny juga menyatakan secara sadar bahwa keamanan yang terdapat pada sistem yang dimiliki oleh PT. Yekape Surabaya memiliki keamanan yang lebih baik dikarenakan memakai server sendiri yang berpusat di ruang bagian tengah di PT. Yekape Surabaya. sehingga jika ingin mengakses sistemnya hanya dapat dilakukan di lingkup PT Yekape Surabaya.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada PT Yekape Surabaya terkait dengan sistem penjualan kredit, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa penjualan kredit atau biasa dikenal penjualan KPR di PT Yekape Surabaya merupakan penjualan yang sering kali diperoleh konsumen. Fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit atau penjualan KPR, di antaranya yaitu fungsi penjualan, fungsi akuntansi, dan fungsi legalitas. Namun, terdapat beberapa fungsi seperti fungsi pengiriman dan fungsi penagihan di PT Yekape Surabaya dikarenakan PT Yekape Surabaya bergerak di bidang properti. Pemisahan tugas di PT Yekape Surabaya sudah efektif diterapkan. Sistem yang digunakan oleh PT. Yekape Surabaya meskipun menggunakan Software berbentuk desktop, keamanan yang dimiliki sudah cukup baik. Setelah peneliti melakukan penelitian ini, terdapat beberapa saran untuk penelitian selanjutnya. Saran pertama terdapat dalam jumlah informan. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya dapat menambahkan beberapa informan agar data yang didapatkan dapat di triangulasi untuk mendapatkan hasil yang reliabel.

Daftar Pustaka

- Betah, J., Elim, I., & Mawikere, L. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1).
- Chalista, V., & Lubis, A. (2022). Analisis Sistem Penjualan Kredit Pada Perum Perumnas Project Sukaramai Sentraland Medan. *Balance: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 1(2), 147–152.
- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 2(1), 49–55.
- Nawangsari, A. T., Cahyanti, K. G., & Junjuran, M. I. (2022). Praktik Akuntansi Sederhana Peternak Cacing: Sebuah Studi Fenomenologi di Desa Cabean Kabupaten Madiun Provinsi Jawa Timur. *Akuntansi: Jurnal Akuntansi Integratif*, 8(1).
- Toduh, D. M., Manossoh, H., & Latjandu, Lady. (2020). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(4).

Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3).