

**PERANCANGAN SISTEM PEMANTAUAN PROSEDUR PENJUALAN
SEBAGAI DASAR PENYUSUNAN APLIKASI DIGITALISASI MARKETING
'BERNADY LAND'**

**DESIGN OF SALES PROCEDURE MONITORING SYSTEM AS THE BASIS
OF DEVELOPING THE 'BERNADY LAND' DIGITALIZATION
APPLICATION**

**Siti Maria Wardayati¹⁾, Wasito²⁾, Alfi Arif³⁾, Septarina Prita Dania
Sofianti⁴⁾, Nining Ika Wahyuni⁵⁾, Marieta Julianti⁶⁾**
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Indonesia

*Email korepondensi: *siti.maria@unej.ac.id*, *196001031991031001@unej.ac.id*,
alfi.rif@unej.ac.id, *septarina.feb@unej.ac.id*, *ninging.feb@unej.ac.id*

ABSTRACT

The purpose of this service community program is to design monitoring system of sales procedure as the basis of the 'Bernady Land' marketing digitalization application. This community services planning program include of conducting a field survey, designing sales system, and monitoring the system that has been already used. Social media marketing and customer service automation are used as digital marketing strategy. This community service took placed in PT Ika Setia Agung Pratama which is located at Jl. Cendrawasih, Slawu, Kec. Patrang, Jember Regency, East Java 68116. PT Ika Setia Agung Pratama was clasified as company in the property sector. This community service program will be held for 90 days starts from February to May 2022. The First Month Community Service Activities are field surveys and design of sales systems and procedures. The second and third months of monitoring the implementation of sales systems and procedures as the basis for preparing digital marketing applications. The output of the service program are marketing digitalization application system's manual and an improvement in the internal control system of sales procedures.

Keywords: Digitalization of Marketing, Social Media Marketing, Customer Service Automation

ABSTRAK

Tujuan pengabdian adalah merancang sistem pemantauan prosedur penjualan sebagai dasar penyusunan aplikasi digitalisasi marketing 'Bernady Land'. Metode yang digunakan dengan melakukan survey lapangan, perancangan sistem penjualan dan pemantauan terhadap sistem yang sudah digunakan. Strategi digital marketing yang digunakan dengan menggunakan social media marketing dan customer service automation. Obyek yang digunakan sebagai tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu PT Ika Setia Agung Pratama yang beralamat di Jl. Cendrawasih, Slawu, Kec. Patrang, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68116. PT Ika Setia Agung Pratama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang property. Periode pengabdian selama 90 hari dimulai bulan februari sampai bulan mei 2022. Kegiatan Pengabdian masyarakat bulan pertama adalah survey lapangan dan perancangan sistem dan prosedur penjualan. Bulan kedua dan ketiga pemantauan pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan sebagai dasar penyusunan aplikasi digitalisasi marketing. Hasil luaran pengabdian berupa produk manual sistem aplikasi digitalisasi marketing dan perbaikan sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan.

Keywords: Digitalisasi Marketing, Social Media Marketing, Customer Service Automation

PENDAHULUAN

PT. Ika Setia Agung Pratama adalah sebuah perusahaan yang mempunyai visi menjadi perusahaan property yang terpercaya, berharga, dan selalu memberikan kepuasan pada para konsumen. Misi perusahaan adalah berupaya untuk senantiasa menghadirkan rasa nyaman di lingkungan sebagai upaya untuk mendukung pengembangan usaha property. Maksud dan tujuan perusahaan adalah melaksanakan kegiatan utamanya untuk menjalankan usaha dalam bidang pembangunan dan pengelolaan perumahan, serta merelisasikan dengan membuka dan mengelola perumahan, serta menyewakan pusat pertokoan atau ruko.

Perusahaan yang berkantor pusat di Jalan Cendrawasih No. 23, Slawu, Patrang, Jember, tepatnya di perumahan Bernady Land Slawu Jember. Usaha perusahaan semakin luas dan memiliki cabang sampai di kota Banyuwangi, Bondowoso, Malang, dan Surabaya. Perumahan Bernady Land Slawu yang menjadi kantor pusat perusahaan telah menjalin kerja sama dengan beberapa pihak untuk menghasilkan keuntungan, diantaranya *café*, tempat pencucian mobil, minimarket, klinik kecantikan. Hal ini menjadikan perusahaan menjadi semakin berkembang dan memiliki nilai tambah yang positif.

Penjualan merupakan sumber utama pendapatan di setiap perusahaan. Penjualan akan selalu bertambah jika sumber daya manusia di perusahaan memenuhi tugasnya untuk promosi produk. Para ahli menjelaskan penjualan merupakan suatu kegiatan untuk menukar barang dan jasa dengan mempengaruhi orang lain sehingga mendapatkan keuntungan di kedua belah pihak [1].

Salah satu hal yang berhubungan dengan penghasilan perusahaan ialah bagian akuntansi. Sistem informasi akuntansi merupakan sistem informasi yang diperlukan berbagai pihak dalam mengelola sebuah perusahaan untuk mempermudah mencapai tujuan yang diinginkan dan sebagai peninjauan untuk pengambilan keputusan [2]. Perusahaan akan terlihat stabil jika akuntansinya juga berjalan dengan konsisten dan akurat. Maka dari itu, fungsi akuntansi dalam perusahaan sangat berperan penting.

Akuntansi menyajikan laporan keuangan yang berisi informasi mengenai kinerja perusahaan untuk menunjukkan transparansi data ke semua pihak yang terlibat di perusahaan. Laporan keuangan adalah alat yang digunakan untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan hasil-hasil yang dicapai perusahaan untuk membantu pihak pengguna dalam pengambilan keputusan [5]. Hasil-hasil yang dicapai termasuk dalam laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan posisi keuangan, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

PT. Ika Setia Agung Pratama berupaya menyediakan tempat tinggal yang berkualitas dan nyaman bagi konsumennya. Perusahaan selalu berupaya menarik konsumen dengan pemasaran yang baik. Perusahaan berupaya menggunakan digitalisasi marketing dalam penjualan produksinya yang berdampak terhadap kelancaran penjualan. Penjualan rumah di PT. Ika Setia Agung Pratama dapat dilakukan secara tunai maupun kredit sehingga diperlukan sistem dan prosedur penjualan beserta pemantauan terhadap pengendalian internal prosedur penjualan tersebut. Permasalahan utama PT. Ika Setia Agung Pratama adalah belum terdokumentasi sistem dan prosedur khususnya divisi penjualan, dikarenakan adanya tumpang tindih pekerjaan antara para personil yang ada di divisi marketing, akuntansi dan keuangan. Oleh karena itu tujuan pengabdian adalah merancang sistem pemantauan prosedur penjualan sebagai dasar penyusunan aplikasi digitalisasi marketing "*Bernady Land*".

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah PT Ika Setia Agung Pratama yang beralamat di Jl. Cendrawasih, Slawu, Kec. Patrang, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68116. Perusahaan bergerak di bidang properti. Pelaksanaan dilakukan selama 3 bulan mulai 26 Februari 2022 – 31 Mei 2022. Tahapan pengabdian adalah survey lapangan yang dilakukan pada bulan

pertama. Pada bulan kedua dilakukan perancangan system dan prosedur penjualan di Benardy Land. Tahap ke 3 pemantauan terhadap pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan yang sudah dibuat.

Strategi digital marketing yang dipakai oleh perusahaan adalah social media marketing dan *customer service automation*. Social media marketing adalah pemasaran media sosial. Perusahaan menerapkan jenis digital marketing dengan memanfaatkan berbagai media sosial, diantaranya: Youtube, Tiktok, Instagram, Twitter, Facebook, Google sesuai target konsumen. *Customer service automation* merupakan digital marketing dengan otomasi sistem pelayanan konsumen. Otomasi membuat perusahaan bisa mendapat informasi tentang calon konsumen sejak mereka berinteraksi dengan produk/perusahaan pertama kali. Kemudian informasi tersebut bisa langsung diteruskan ke CS atau tenaga penjualan untuk proses closing (terjadinya penjualan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

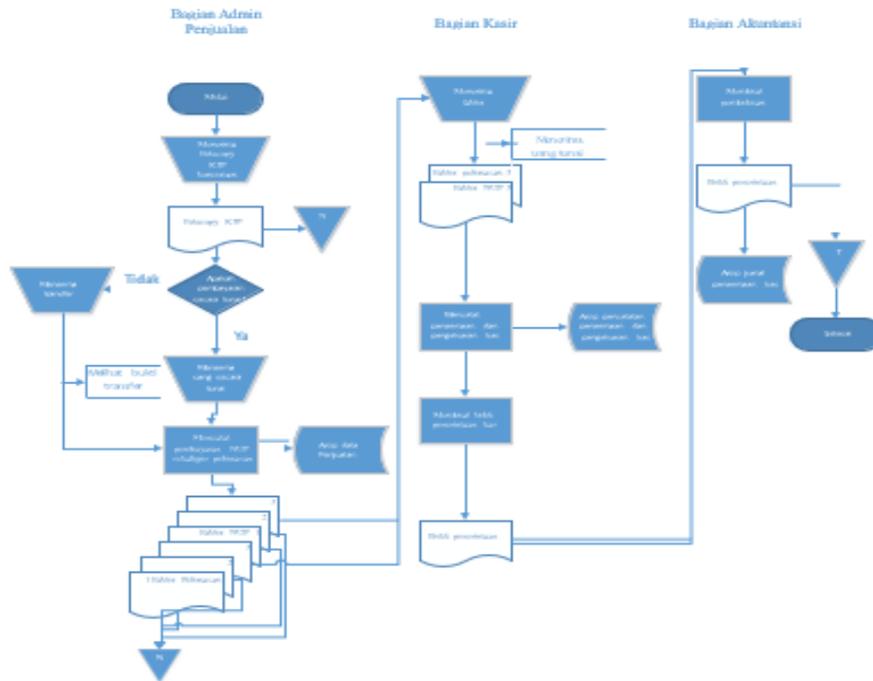
Hasil pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di PT. Ika Setia Agung Pratama Jember dengan melaksanakan survei lapangan operasional bagian penjualan, menyusun konsep sistem dan prosedur penjualan dan pemantauan pelaksanaan dari sistem dan prosedur penjualan yang dilaksanakan. PT. Ika Setia Agung Pratama melakukan penjualan menjadi tiga yaitu dengan *cash*, *in house*, dan kredit kepemilikan rumah.

Penjualan dengan Pembayaran *Cash*

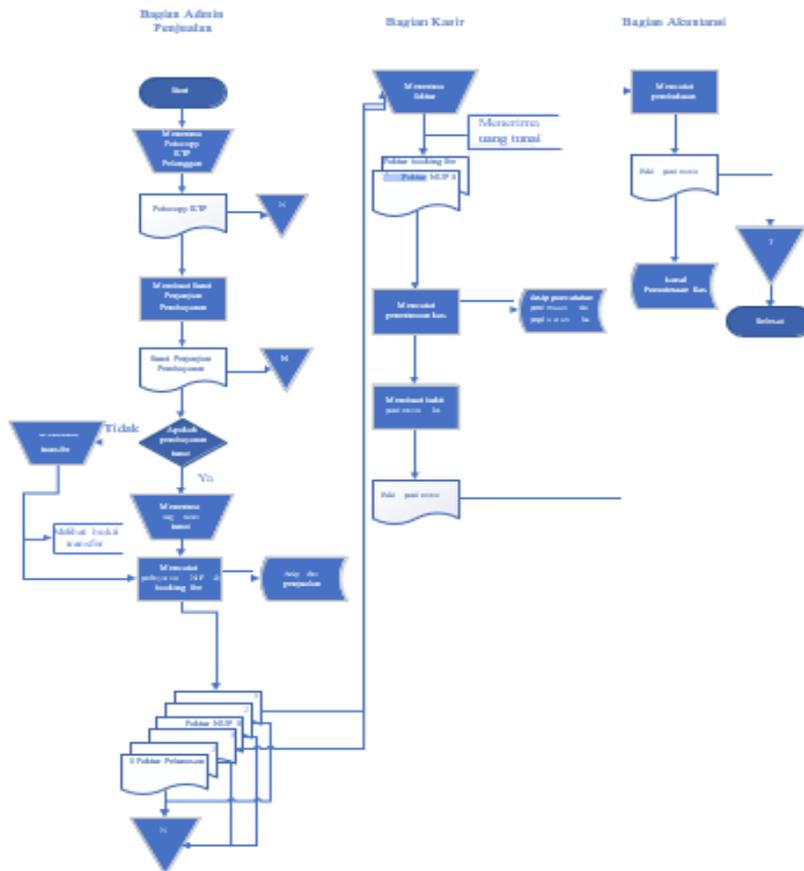
Konsumen yang ingin membeli menggunakan pembayaran *cash* ini termasuk ke dalam penjualan tunai, karena dalam pembayarannya hanya waktu maksimal 1 bulan dan bisa langsung memilih unit rumah mana yang ingin dibeli. Penjualan ini akan menimbulkan diskon jika dalam pembayarannya kurang dari 1 bulan, seperti membayar secara langsung yaitu mendapat diskon sebesar 5%. Penjualan ini akan langsung menerima kas yang dibayar oleh konsumen dan berpengaruh pada pendapatan perusahaan. Prosedur dalam penjualan rumah secara *cash* ini berhubungan dengan bagian marketing, bagian admin penjualan, bagian kasir, bagian akuntansi dan bagian Gudang yang dapat dilihat dalam *flowchart 1*.

Penjualan dengan Pembayaran *In House*

Konsumen yang ingin membeli unit rumah menggunakan pembayaran *in house* ini jarak pembayarannya lebih lama yaitu maksimal 12 bulan dan bisa langsung memilih unit rumah mana yang ingin dibeli dengan memenuhi syarat membayar NUP terlebih dahulu. Pembayaran NUP ini diklasifikasikan menjadi dua yaitu jika pembelian rumah seharga diatas Rp 500.000.000 dikenakan NUP sebesar Rp 2.500.000. Sedangkan harga rumah dibawah Rp 450.000.000 dikenakan NUP sebesar Rp 1.500.000. Prosedur dalam penjualan rumah secara *in house* ini berhubungan dengan bagian marketing, bagian admin penjualan, bagian kasir, bagian akuntansi dan bagian Gudang yang dapat dilihat dalam *flowchart 2*.



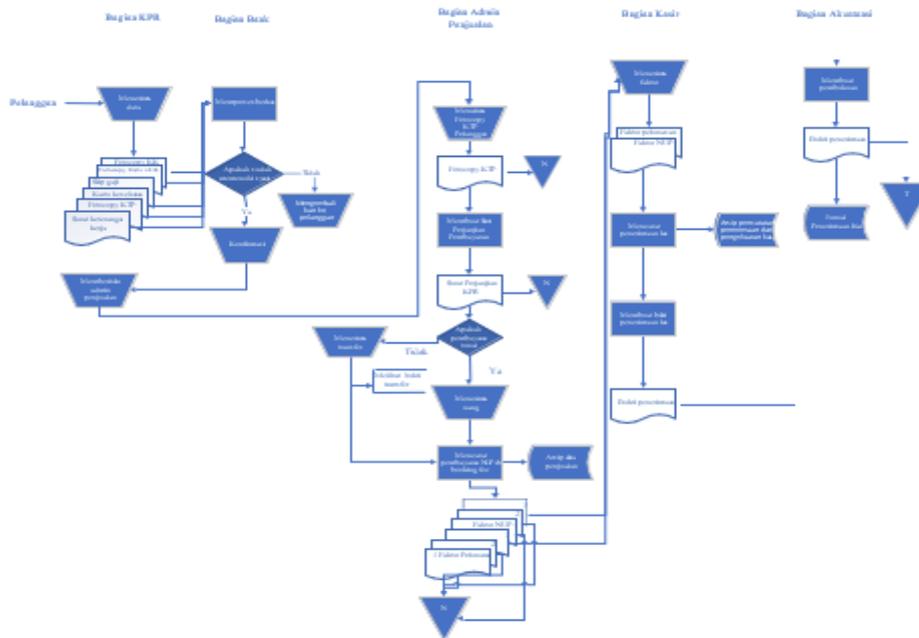
Gambar 1 Flowchart Penjualan Rumah dengan Pembayaran secara *Cash*



Gambar 2. Flowchart Penjualan Rumah dengan Pembayaran In House

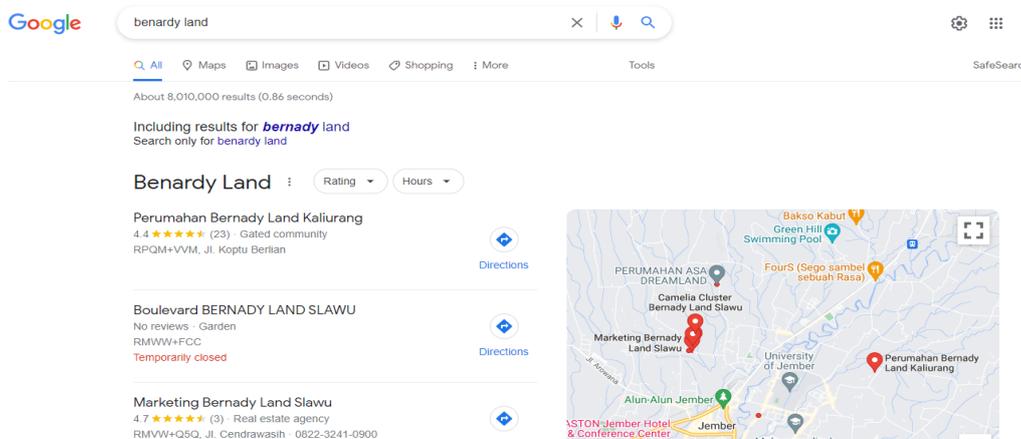
Penjualan dengan Pembayaran Kredit Kepemilikan Rakyat

Penjualan secara kredit ini bukan hanya melibatkan pihak perusahaan saja tetapi juga melibatkan pihak bank untuk membantu konsumen dalam melakukan pembelian rumah. Sebelumnya konsumen akan dibantu pihak perusahaan untuk memenuhi syarat-syarat penunjang kredit kepemilikan rumah dan kemudian akan dicek bank, apakah memenuhi syarat atau tidak. Jika sudah memenuhi syarat, dari pihak bank akan memproses sesuai jumlah yang ditetapkan dan pihak perusahaan akan tetap menagihkan ke konsumen sisa dari jumlah yang sudah ditetapkan bank. Penjualan dengan KPR ini juga harus memenuhi pembayaran NUP juga untuk memilih unit mana yang akan dibeli. Prosedur dalam penjualan rumah secara pembayaran kredit kepemilikan rumah ini berhubungan dengan bagian marketing, bagian admin penjualan, bagian kasir, bagian akuntansi, bagian Gudang bagian KPR, bagian Bank yang dapat dilihat dalam *flowchart 3*.



Gambar 3. *Flowchart* Penjualan Rumah dengan Pembayaran Kredit Kepemilikan Rumah

Sedangkan Gambar 4 merupakan salah satu bentuk digital marketing melalui social media agar informasi penjualan cepat tersampaikan. Hal ini bisa diketahui dengan adanya peningkatan penjualan rumah 50 unit menjadi 100 unit per tahun.



Gambar 4. Digital Marketing Bernady Land

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada PT Ika Setia Agung Pratama Jember menjelaskan selama ini perusahaan belum mendokumentasikan sistem dan prosedur penjualan, sehingga dalam pelaksanaannya terjadi tumpang tindih dengan bagian akuntansi dan bagian keuangan. Perencanaan dan penyusunan sistem dan prosedur penjualan harus memperhatikan sistem pengendalian yang baik sehingga masing-masing bagian jelas wewenang dan tanggung jawabnya. Hasil luaran pengabdian berupa produk manual sistem aplikasi digitalisasi marketing dan perbaikan sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan telah dilaksanakan

Rekomendasi bagi perusahaan adalah diperlukan komitmen dan pengawasan terus menerus terhadap sistem pemantauan dan prosedur bagian penjualan agar dapat membantu perusahaan dalam memperoleh informasi yang cepat, keamanan kekayaan perusahaan semakin tinggi, dan pelaksanaan yang efektif dan efisien terhadap kinerja perusahaan.

ACKNOWLEDGMENT

Tim Keris Dimas Jema Sura mengucapkan terima kasih kepada Bapak Rektor UNEJ dan Ketua LP2M UNEJ serta semua pihak yang di PT. Ika Setia Agung Pratama Jember yang memberikan kesempatan kepada Tim melakukan pengabdian secara mandiri. .

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hartono, W. J. (2018). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Komputer dan Bisnis*, 9(1).
- [2] Hasti, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar. *EQUITY: Journal of Economics, Management and Accounting*, 13(2).
- [3] <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/09/06/digital-marketing>.
- [4] <http://www.jemberproperty.net/2019/12/plumeria-cluster-cluster-elit-di.html>.
- [5] Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat