

BAB III

ANALISIS SISTEM BERJALAN

3.1. Tinjauan Perusahaan

3.1.1. Sejarah Institusi/Perusahaan

Green Indonesia Group didirikan pada tahun 2013 di Jln, Kemang Raya Raden Saleh Depok Dua Timur 16412. Green Indonesia Group adalah perusahaan yang bergerak pada bidang *Developer* dan *Agent Property* Komersil yang memasarkan beberapa type rumah yang ada di Depok, Jakarta dan Cibinong Bogor, Green Indonesia Group telah bekerjasama dengan Bank Indonesia dalam melakukan proses pembayaran melalui sistem KPR (Kredit Kepemilikan Rumah).

Latar Belakang didirikannya Green Indonesia Group karena pemikiran Bapak Doni Setiawan yang melihat kebutuhan akan hunian rumah dan ruko sebagai tempat usaha yang semakin meningkat, terlebih padatnya hunian dan mahalnnya harga pasar *property* Jakarta membuat meningkatnya pendatang yang mencari rumah dan ruko sebagai tempat usaha di Depok dan sekitarnya dengan harga yang *relative* lebih murah. Membuat Bapak Doni Setiawan melihat peluang bisnis yang harus dikembangkan dan dikelola.

Awalnya Perusahaan ini hanya menjual hunian dengan sistem pembelian *cash*, tetapi setelah banyak minat konsumen pada proses KPR Bank yang menyediakan fasilitas peminjaman dana dengan jaminan sertifikat rumah membuat perusahaan ini memberikan kemudahan dengan menambah sistem pembayaran

melalui KPR Bank, dan melakukan kerja sama dengan Bank Indonesia dalam menjalankan bisnisnya.

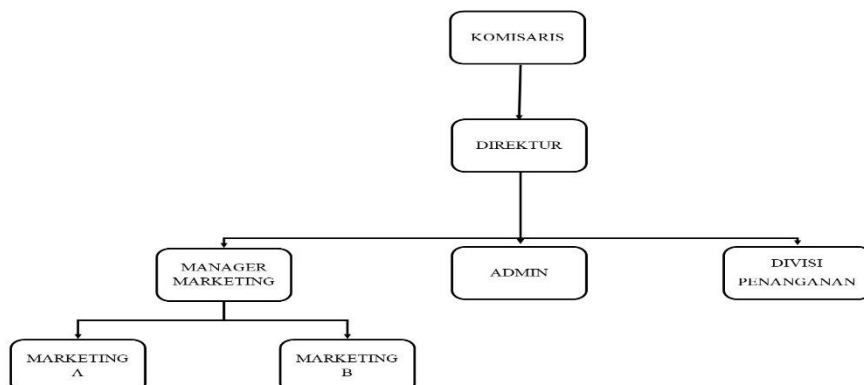
3.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Green Indonesia Group menjadi perusahaan *developer* dan *agent property* komersil yang mampu bersaing untuk menjadi yang terbaik dalam bidang perumahan dan produktif serta menjunjung tinggi kualitas kerja yang di berikan.

Misi dari Green Indonesia Group :

1. Memberikan Mutu pelayanan serta kepuasan bagi pelanggan
2. Menciptakan Citra terbaik bagi perusahaan
3. Mengadakan pengembangan organisasi dan sekaligus merancang sistem kerjanya secara efektif dan efisien
4. Mempelancar penyelesaian masalah penting dan mendesak yang berkualitas dengan adanya pengembangan usaha
5. Meningkatkan kinerja karyawan dan sekaligus kinerja unit kegiatan

3.1.3. Struktur Organisasi dan Fungsi



Sumber : 2020, PT. Green Indonesia Group

Gambar I.1 Struktur Organisasi CV Green Indonesia Group

Adapun tugas atau wewenang dari masing-masing bagian dari struktur diatas sebagai berikut :

a. Komisaris

Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan perusahaan dan mengawasi langsung pelaksanaan kegiatan perusahaan apakah sesuai dengan apa yang ditetapkan, dan menjaga kesehatan keuangan perusahaan.

b. Direktur

Kepala atau Pemimpin yang di percaya untuk memimpin jajaran direksi di suatu perusahaan, Direktur diangkat oleh komisaris, dan umumnya mempunyai siklus jabatan.

c. Admin

Admin yang di percaya untuk mengorganisir dan memastikan kegiatan yang sifatnya adminitrasi berjalan dengan lancar, mengelola setiap data konsumen, Serta membuat laporan biaya-biaya yang didukung oleh bukti yang sah tentang posisi keuangan dan membuat arsip dokumen-dokumen pembukuan dengan tertib dan teratur.

d. Divisi Penanganan

Dipercaya untuk menjamin berjalan lancarnya setiap kegiatan kantor, dan menjadi wadah complain konsumen terkait rumah ataupun ruko yang telah terjual.

e. *Manager Marketing*

Memimpin divisi marketing dan menangani berbagai perihal tentang marketing atau pemasran di dalam perusahaan, serta membantu *Direktur* dalam memimpin perusahaan dari sisi penjualan dan akuisisi *customer*.

f. Kepala Tim Marketing

Melaporkan setiap kegiatan dan prospek marketing setiap hari kepada Manager Marketing, Memantau iklan tayang marketing, bertanggung jawab atas setiap keperluan yang di butuhkan oleh marketing di lapangan.

3.2. Prosedur Sistem Berjalan

Prosedur sistem berjalan merupakan tahapan - tahapan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan aktifitas dan rutinitas dari perusahaan nya tersebut, adapun prosedur sistem berjalan yang diterapkan oleh Green Indonesia Group yaitu:

1. Prosedur Survei Unit

Pelanggan datang langsung ke kantor menemui marketing kemudian melihat brosur serta pricelist dan di bantu jelaskan oleh marketing terkait tipe dan keunggulan hunian ataupun ruko yang di perjualkan, setelah itu pelanggan survei unit bersama marketing

2. Prosedur Pemesanan

Setelah Pelnggan survey unit, jika tertarik pelanggan akan melakukan pemesanan dengan menyerahkan data lengkap seperti, identitas pribadi dan data pekerjaan saat ini. Lalu admin akan memproses SPR (Surat Pemesanan Rumah) dengan data yang telah di berikan pelanggan.

3. Prosedur Pemilihan Sistem Pembayaran

Pelanggan akan di tawarkan dua system pembayaran yaitu dengan metode *Cash* dimana pembayaran di lakukan secara langsung dan lunas di kantor, atau metode pembayaran KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) yaitu proses pembayaran dengan peminjaman dana melalui Bank yang sudah bekerjasama dengan *developer*.

4. Prosedur Pembayaran

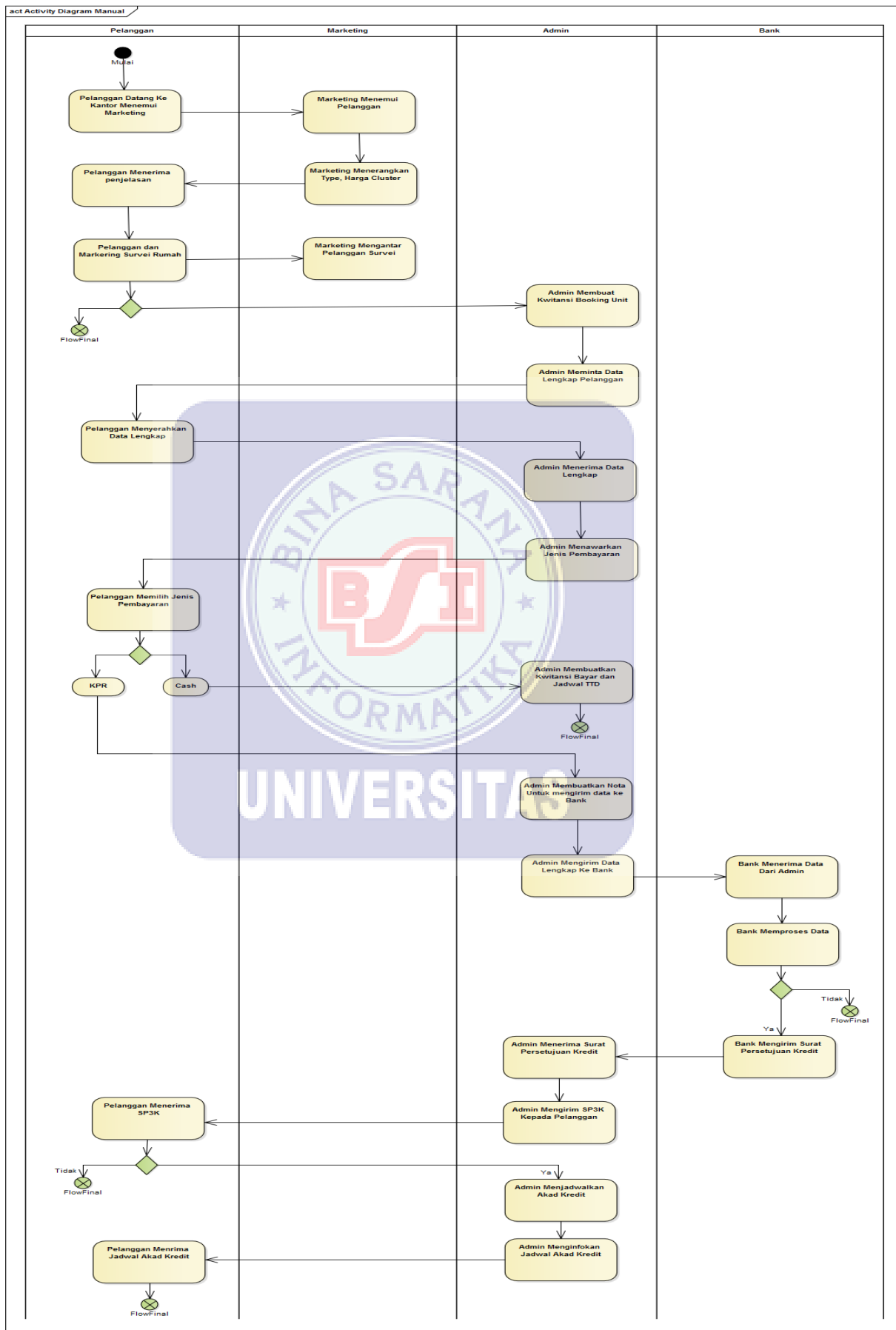
Pelanggan membayarkan *booking fee* sebagai pengikat kavling dan biaya proses awal, lalu admin membuatkan kwitansi sebagai bukti pembayaran pemroses rumah, dan admin mencatat pemesanan ke dalam buku besar penjualan.

5. Prosedur Pembuatan Laporan

Setelah peroses pembayaran rumah selesai baik menggunakan metode *Cash* ataupun Kpr admin merekap data transaksi penjualan



3.3 Activity Diagram



3.4. Spesifikasi Dokumen Masukan

1. Nama dokumen : Biodata Konsumen
- Fungsi : Sebagai Data Pengajuan
- Sumber : *Costumer*
- Tujuan : Admin
- Media : Kertas
- Jumlah : 10 Form
- Frekuensi : Setiap melakukan pemesanan
- Bentuk : Lampiran A1

3.5. Spesifikasi Dokumen Keluaran

1. Nama dokumen : Kwitansi Pemesanan
 - Fungsi : Sebagai Bukti Bayar *Booking Fee* Rumah
 - Sumber : Admin
 - Tujuan : *Costumer*
 - Media : Kertas
 - Jumlah : 1 Form
 - Frekuensi : Setiap melakukan Pembayaran Booking
 - Bentuk : Lampiran B1
2. Nama dokumen : Surat Pemesanan Rumah

Fungsi	: Sebagai Bukti Pечатatan Pemesanan
Sumber	: Admin
Tujuan	: <i>Costumer</i>
Media	: Kertas
Jumlah	: 1 Form
Frekuensi	: Setiap melakukan Pembayaran <i>Booking</i>
Bentuk	: Lampiran B2



3.6. Permasalahan Pokok

Green Indonesia Group merupakan perusahaan bergerak dalam bidang penjualan hunian rumah maupun ruko dengan dua metode pembayaran yaitu cash dan proses KPR perbankan, Green Indonesia Group pun sudah berkerjasama dengan perbankan swasta di Indonesia, terlebih KPR pembelian rumah secara kredit ini sudah sangat diminati oleh kalayak umum, dengan adanya metode ini sangat memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhanya dalam memiliki rumah.

Sayangnya saat ini pelayanan pembelian hunian dan pengajuan proses KPR pada Green Indonesia Group ini masih dilakukan secara manual, dilatarbelakangi sulitnya bagi bagian administrasi penumpukan arsip konsumen, kesulitan membuat laporan yang cepat karna lamanya mencari data konsumen, dan juga sulitnya bagi nasabah untuk melakukan pembelian hunian dan pengajuan proses KPR mandiri, dimana saja dan kapan saja. Adapun masalah tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

1. Pembelian Hunian masih manual langsung datang ke kantor dan itu tidak efektif.
2. Pencatatan Laporan penjuslan setiap bulan dalam perusahaan masih menggunakan buku besar
3. Tidak adanya informasi secara berkala tentang status pengajuan KPR yang dilakukan pelanggan

3.7. Pemecahan Masalah

Permasalahan yang terjadi pada Green Indonesia Group lebih fokus dan mendasar pada sistem yang diterapkan dan sumber daya manusia yang ada di perusahaan tersebut, sehingga pihak manajemen dari perusahaan harus melakukan tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap permasalahan yang terjadi sehingga perusahaan dapat lebih maju dikemudian hari. Adapun alternatif pemecahan masalah yang penulis sajikan terhadap masalah yang dihadapi oleh Green Indonesia Group yaitu sebagai berikut :

1. Membuatkan perancangan sistem berbasis *web* pada Green Indonesia Group
2. Dengan adanya perancangan sistem berbasis *web* pelanggan dapat lebih mudah melihat produk / *cluster* yang di perjualkan

Laporan Penjualan dapat di cetak perbulan melalui *web* dengan format *Exel*.

