

# Dongkrak Penjualan Lewat Penggunaan TI

*Dengan sistem komputerisasi yang terintegrasi, sistem transaksi keuangan bisa terkontrol maksimal. Jualan pun lancar.*

Oleh: Gustav Sugiantoro

**M**eski bukan hal baru, namun pembangunan properti berskala besar, dengan jumlah unit banyak yang bahkan tidak lagi berangka puluhan, tapi sampai ribuan, menjadi hal yang lazim sekarang. Lihat saja, sejumlah proyek apartemen untuk kelas menengah atau pusat belanja yang mengusung konsep *trade center*. Tentunya, hal itu perlu penanganan khusus dalam mengurus mulai dari tahap pemasaran sampai *after sales*. Untuk tahap penjualan saja, karena jumlah unitnya yang ribuan sangat mungkin terjadi “kericuhan” dalam penentuan unit-unit terpesan atau terjual, unit-unit mana saja yang belum laku atau unit-unit yang harus dipasarkan segera.

Ricuh yang lebih gawat adalah soal pembayaran, apalagi sistem yang banyak ditawarkan sekarang adalah mencicil dalam periode tertentu. Bahkan, ada yang memperbolehkan pemakaian secara gratis dulu selama waktu tertentu, bayar belakangan. Belum lagi kalau dana pembangunan mengambil dari konsumennya, yang pastinya jika tak diurus secara cermat bisa mempengaruhi arus kas.

Bisa saja hal itu ditangani secara manual, tapi jelas akan merepotkan karena banyak pihak (departemen) yang terlibat. Penggunaan perangkat lunak (*software*) komputer kemudian menjadi kian lazim, bahkan ada yang didesain secara khusus untuk kebutuhan masing-masing proyek. Seperti *software* khusus properti yang dikembangkan oleh perusahaan penyedia jasa konsultasi teknologi informasi PT IFCA Consulting bernama *property+*.

Menurut Musa Tan, *Country Manager* IFCA Consulting, banyak keuntungan yang bisa didapat dari penggunaan *software* itu. Misalnya dari sisi pengendalian, promosi Musa, dapat melakukan *check and balances*, sehingga data yang masuk ke dalam sistem adalah data yang benar. Lalu, data *sales*, keuangan, dan proyek secara keseluruhan akan terkontrol, baik di masing-masing departemen maupun secara terintegrasi. Dengan demikian, bisa membantu (salah satunya) tenaga pemasaran agar bisa cepat mempresentasikan denah atau *floor plan* untuk unit-unit yang masih tersedia kepada konsumen.

Selain penjualan, *software* khusus itu juga bisa memberi informasi mengenai tagihan dengan cepat dan akurat, sehingga bisa mengantisipasi *bad debts*. Jadi, karena sudah diatur tentunya, jika ada pelanggan yang telat membayar, secara otomatis sistem akan memberi tahu. Juga, “Tidak akan terjadi

penjualan atau *lease* atau juga tagihan ganda,” tambah Musa. Dan yang lebih penting, semua data juga lebih terjamin keamanannya, karena bisa diproteksi agar tidak semua orang dengan mudah mengaksesnya.

Dengan aneka keunggulan yang ditawarkan, menurut informasi yang didapat dari IFCA, beberapa proyek properti baru sudah menggunakan *software property+*. Untuk sekadar menyebut, Gajah Mada Mediterania Residence, Roxy Square dan Blue Oasis City.

Bila diperhatikan, kebanyakan proyek yang menggunakan adalah proyek komersial. Ini tak bisa disangkal, sebab investasi di bidang TI bukanlah dana yang kecil. Seperti yang diungkapkan salah satu sumber *Properti Indonesia*, untuk membeli *software* dan mendapat layanan purna jual berikutnya, perlu merogoh kocek sampai ratusan juta rupiah. Tidak heran, bila proyek-proyek non komersial berskala sedang apalagi kecil, merasa berat untuk membelinya.

Untuk itu, mereka biasanya menggunakan *software* akuntansi yang lebih ditekankan untuk mengatur data dan informasi keuangannya. Seperti yang diterapkan oleh PT. Ciptakarsa Hansaprima, pengembang perumahan Permata Depok yang mengembangkan 1500 unit rumah bertipe 28/72 sampai 70/180 m<sup>2</sup>, dengan harga mulai dari Rp80 jutaan – 250 jutaan. Pengembang ini memilih menggunakan program *general ledger* untuk merekam transaksi keuangan yang terjadi setiap harinya. “Kami mengakui masih memiliki kekurangan, yakni tidak terintegrasi dengan bagian *marketing*, sehingga kami harus melakukan rekonsiliasi setiap bulan atas data pembeli dan skedul tagihannya,” ungkap Imran, *Finance Manager* Permata Depok.

Apapun pilihan sistem manajemen yang dipakai oleh sebuah pengembang, tentu tidak dipentingkan betul oleh konsumennya. Sebab yang terutama bagi mereka adalah ketepatan janji atau komitmen dan pelayanan yang memuaskan dari pengembang manapun, apa pun kelas dan skala proyeknya. ■



**Musa Tan:**  
Bisa mengantisipasi *bad debts*