

Analisis Pembelian Rumah Tunai Dan Kredit Pada Perumahan Grand Permata Ajung Jember

(PT KHARISMA KARYA RAYA SENTOSA)

Muhammad Ghufron Firdaus¹, Mohammad Mirza Pratama²

¹ Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

² Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

^{1*}ghufronf68@gmail.com, ²mirzha.jo@email.com,

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tingginya kebutuhan masyarakat akan hunian di tengah keterbatasan kemampuan finansial untuk melakukan pembelian secara tunai, sehingga skema kredit melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menjadi alternatif utama. Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis proses pembelian unit rumah secara tunai dan kredit serta sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT Kharisma Karya Raya Sentosa di Perumahan Grand Permata Ajung Jember. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam dengan pihak perusahaan dan konsumen, serta dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan bersifat deskriptif untuk menggambarkan prosedur transaksi dan praktik akuntansi di perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Kharisma Karya Raya Sentosa menerapkan sistem pembelian yang tertib dan transparan. Pembelian dilakukan melalui dua metode utama: tunai (tunai keras dan bertahap) serta kredit melalui fasilitas KPR (subsidi dan non-subsidi/komersial). Proses pembelian dimulai dari pengenalan produk, verifikasi data calon pembeli, pembayaran *booking fee* atau uang muka, hingga akad kredit dan serah terima unit. Dari sisi akuntansi, perusahaan mencatat setiap transaksi—baik tunai maupun kredit—menggunakan bukti transaksi, jurnal khusus, buku besar, hingga penyusunan laporan laba rugi dan neraca untuk memastikan posisi keuangan perusahaan yang akurat. Pendampingan administratif yang responsif dari pihak marketing menjadi salah satu keunggulan dalam menjaga kepercayaan konsumen selama proses transaksi berlangsung.

Kata Kunci: KPR, Pembelian Tunai, Sistem Akuntansi Penjualan, Prosedur Transaksi, Perumahan.

PENDAHULUAN

Kebutuhan akan tempat tinggal yang layak dan nyaman terus meningkat setiap tahunnya. Namun, fenomena ini dihadapkan pada tantangan ekonomi di mana harga unit rumah sering kali tidak sejalan dengan daya beli masyarakat, khususnya bagi golongan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dan menengah. [Ika Sujatmiko, 2024] Dalam praktiknya, perolehan hunian dapat dilakukan melalui dua metode utama, yaitu skema tunai (keras maupun bertahap) dan skema kredit. Membeli rumah secara tunai mensyaratkan ketersediaan dana likuid yang besar dalam satu waktu—sebuah kondisi yang kian sulit dipenuhi oleh mayoritas masyarakat di tengah tingginya tuntutan pemenuhan kebutuhan hidup lainnya. Oleh karena itu, pembelian secara kredit melalui fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR), baik program subsidi pemerintah maupun komersial, hadir sebagai alternatif krusial guna menjembatani keterbatasan finansial tersebut.

Meningkatnya permintaan pasar ini mendorong pertumbuhan industri properti secara masif, termasuk di wilayah Kabupaten Jember. Para pengembang perumahan (*developer*) berlomba-lomba menawarkan berbagai tipe hunian dengan beragam skema promosi dan kemudahan transaksi. Pengembang perumahan

pada dasarnya merupakan badan hukum yang bertujuan untuk mencari keuntungan maupun fungsi sosial dalam menyediakan hunian ekonomis, sehingga memerlukan manajemen strategis termasuk pemahaman pola perilaku konsumen oleh tim pemasaran.[Frans Satrio Wicaksono, 2009] Salah satu pengembang yang menunjukkan tren positif di Kabupaten Jember adalah PT Kharisma Karya Raya Sentosa melalui proyeknya, Perumahan Grand Permata Ajung. Berlokasi strategis di jalur provinsi, perumahan ini menawarkan keunggulan kompetitif berupa harga yang relatif lebih terjangkau, kualitas bangunan yang dikontrol ketat, serta fleksibilitas perubahan desain interior tanpa biaya tambahan.

Berdasarkan data internal perusahaan periode Januari hingga Desember 2024, Perumahan Grand Permata Ajung berhasil mencatatkan penjualan sebanyak 150 unit rumah. Menariknya, terdapat segmentasi pasar yang kontras pada preferensi metode pembayaran: sebesar 60% (90 unit) transaksi dilakukan melalui skema kredit yang didominasi oleh pasangan muda berusia 25–35 tahun berpenghasilan tetap. Sementara itu, 40% sisanya (60 unit) merupakan transaksi tunai yang mayoritas dilakukan oleh investor dan konsumen berusia di atas 40 tahun.

Meskipun kedua jalur pembelian ini bermuara pada kepemilikan unit, proses administratif dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh konsumen melibatkan prosedur yang kompleks. Pihak pengembang telah menetapkan standarisasi dokumen yang ketat—baik untuk transaksi tunai maupun kredit dan bekerja sama dengan berbagai bank mitra seperti BTN, BRI, BNI, BSI, dan Bank Jatim.[Rusdi Hasbullah,2024] Keharusan pemenuhan berkas administrasi dan analisis kredit ini penting dilakukan demi memitigasi risiko finansial di kemudian hari, sekaligus menjaga ketertiban arus kas perusahaan. Mengingat pentingnya pemahaman mendalam mengenai dinamika preferensi konsumen dan tata kelola transaksional pada industri properti lokal, penelitian ini difokuskan dalam sebuah judul: “Analisis Pembelian Rumah Tunai dan Kredit pada Perumahan Grand Permata Ajung Jember (PT Kharisma Karya Raya Sentosa)”.

METODE

Tahapan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan (*Field Research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Karena penelitian ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan. Dalam hal ini peneliti terjun langsung kelapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber terkait.

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (Desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.

Penelitian ini akan dilakukan di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Perumahan Grand Permata Ajung Jember berda di Jl. Mh Thamrin Desa Ajung Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Adapun alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut di karenakan lokasinya yang strategis dan aksesnya mudah serta lingkungannya masih asri dan menjadi pilhan utama dalam keputusan pengambilan unit rumah tunai maupun kredit oleh masyarakat.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive* untuk menentukan informan. *Purposive* adalah suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel diantara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti (tujuan atau masalah dalam penelitian), sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang lebih dikenal sebelumnya Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan

data yang akan digunakan, misalnya observasi partisipatif, wawancara terstruktur, dan dokumentasi. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternative jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.

Metode dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, majalah, dan agenda sebagainya. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara menjadi lebih dapat dipercaya apabila didukung oleh adanya dokumentasi.

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari beberapa sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang telah diperoleh baik itu catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif.

Analisis deskriptif adalah suatu analisis yang dilakukan dengan cara mengamati sesuatu(objek penelitian) dan kemudian menjelaskan apa yang diamati. Penjelasan ini diceritakan dalam sebuah tulisan dengan cara hati-hati dan cermat sehingga mendapatkan tulisan yang akurat dan tepat sesuai hasil pengamatan.

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Selain itu harus adanya pengecekan sesuatu yang lain, sebagai pembanding terhadap data yang diteliti. Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber artinya peneliti membandingkan dan mengecek derajat suatu kepercayaan atau informasi yang diperoleh pada saat melakukan wawancara terhadap narasumber yang berbeda sampai terdapat penemuan pandangan yang sama dari setiap narasumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Proses Pembelian Unit Rumah Secara Tunai dan kredit Diperumahan Grand Permata Ajung (PT. Kharisma Karya Raya)

Berdasarkan data hasil penelitian yang telah penulis lakukan, berikut adalah pembahasan temuan dalam proses pembelian rumah secara tunai dan kredit:

a. Pembelian tunai

Proses pembelian rumah dengan metode pembayaran tunai di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember berlangsung lebih sederhana dan cepat, karena tidak memerlukan keterlibatan pihak bank. Dalam sistem pembayaran tunai tersebut, perusahaan menyediakan tiga pilihan atau mekanisme pembayaran yang dapat dipilih oleh pembeli. Yakni:

1. Tunai keras adalah metode pembayaran yang diterapkan oleh PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember, dimana pelunasan dilakukan dalam jangka waktu sekitar \pm 3 bulan setelah terjadi kesepakatan pembelian (closing deal). Sistem ini diterapkan karena pembangunan unit rumah dilakukan setelah kesepakatan tersebut. Pembayaran tunai keras memberikan keuntungan bagi pembeli, sebab mereka berpeluang memperoleh potongan harga lebih besar serta mendapatkan reward langsung dibandingkan metode pembayaran lainnya. Bonus yang lebih banyak, proses lebih cepat dan tentunya persyaratan lebih mudah.
2. Tunai tempo merupakan sistem pembayaran yang diberlakukan oleh PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember, dimana pelunasan dilakukan secara bertahap dalam jangka waktu maksimal 12 bulan dengan batas hingga 3 kali pembayaran. Pada sistem ini, pembeli diwajibkan

memberikan uang muka sebesar 50% dari total harga rumah, sedangkan sisa pembayarannya diangsur sesuai kesepakatan antara pihak pengembang dan konsumen.

3. Tunai bertahap adalah metode pembayaran yang lebih didasarkan pada kesepakatan antara pembeli dan pihak pengembang. Dalam pelaksanaannya, jangka waktu pembayaran disesuaikan berdasarkan perjanjian awal antara kedua pihak. Namun, PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember memberikan batas waktu maksimal hingga 3 tahun atau 36 bulan, dengan pembayaran dilakukan setiap bulan. Pada sistem ini, pembeli juga diwajibkan memberikan uang muka sebesar 50% dari total harga rumah.

Berdasarkan ketiga mekanisme pembayaran serta temuan penelitian, dapat diketahui bahwa seluruh sistem pembayaran tersebut merupakan kebijakan internal PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember. Dari sisi teori, seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, tidak terdapat konsep yang secara langsung membahas mekanisme seperti ini. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa ketiga mekanisme tersebut merupakan alternatif pilihan pembayaran yang ditujukan bagi calon pembeli yang memiliki kemampuan finansial untuk membayar tunai maupun bagi konsumen yang mengalami kendala terkait ketentuan atau penilaian dari pihak OJK.

b. Pembelian Kredit

Ada dua jenis pembelian secara kredit dengan metode KPR Pada PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember yakni:

- a) KPR Subsidi
- b) KPR Non Subsidi

Seorang customer menentukan pembelian secara kredit di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember dua pengajuan yaitu KPR yang subsidi dan non subsidi. Berikut tatacara pengajuannya

Dan berdasarkan data yang penulis peroleh ada 2 tipe unit rumah yang tergolong dalam KPR subsidi yakni, tipe 21/60 dan tipe 30/60 sedangkan tipe 33/60 tidak tergolong KPR subsidi namun dapat diajukan menjadi KPR subsidi. Dan untuk tipe 36, 43, 63, 80, dan tipe 100 dua lantai tergolong KPR Non subsidi atau komersil.

Seorang calon pembeli di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember dapat memilih dua jenis pengajuan pembelian, yaitu melalui KPR subsidi maupun KPR non-subsidi.

2. Akuntansi Penjualan Unit Rumah Secara Tunai Dan Kredit Pada PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember

1) Sistem Akuntansi Pembelian Kredit Perumahan

Adapun Beberapa fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi pembelian kredit di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember. Fungsi yang terkait tersebut adalah.

- a. Fungsi marketing and product development

Philip Kotler (2009) mengatakan bahwa ada 8 (delapan) proses pengembangan produk baru, yaitu:

- 1) Pemunculan gagasan
- 2) Penyaringan gagasan
- 3) Pengembangan dan pengujian konsep
- 4) Pengembangan strategi pemasaran
- 5) Analisis bisnis

- 6) Pengembangan produk
- 7) Pengujian pasar
- 8) Komersialisasi

Setiap tahapan proses tersebut, akan dilakukan review dan diambil keputusan apakah proses pengembangan produk baru akan dilanjutkan atau diberhentikan. Sebagai sebuah produk, maka proses pengembangan produk kredit perumahan juga sebaiknya melalui tahapan tersebut.

a. Fungsi sales and channel management

Setelah produk ditetapkan, maka kegiatan penjualan dan jaringan distribusi menjadi faktor penting dalam pemasaran. Dalam menyampaikan produknya kepada konsumen, produsen harus menentukan saluran distribusi yang akan digunakan, baik melalui distribusi langsung maupun tidak langsung. Untuk produk kredit perumahan, bank biasanya menggunakan jaringan kantor cabang, kantor cabang pembantu maupun kantor kas untuk menjual produknya kepada konsumen. Selain itu, untuk mempercepat penjualan, bank bisa membangun kerjasama dengan pengembang selaku penjual rumah maupun bekerja sama dengan instansi pemerintah untuk mendapatkan konsumen secara kolektif.

b. Fungsi account acquisition

Tahap account acquisition dimulai saat bank menerima aplikasi pengajuan kredit perumahan sampai dengan penandatanganan perjanjian kredit atas pengajuan kredit perumahan.

c. Fungsi akuntansi, wajib mencatat kewajiban yang muncul dari transaksi pembelian.

Berdasarkan penelitian diketahui sistem akuntansi pembelian kredit perumahan di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember tersebut melakukan transaksi langsung dengan pihak bank, transaksi dilakukan antara user/customer dengan pihak bank yang sudah di pilih.

Bidang akuntansi nanti mencatat terkait berapa ACC/pengajuan kredit yang bisa dicairkan dan berapa dana blokir (jaminan bank). Uangnya masuk ke rekening PT, dana blokir biasanya 15% dari dana ACC yang diajukan, dan dana blokir ini dapat dicairkan dalam jangka waktu 6 bulan. Pencatatan bagian akuntansi jadi full DP user/customer, dalam artian jika sudah full DP user/customer sudah tidak ada tanggungan lagi dengan perumahan.

Catatan akuntansi yang digunakan adalah

- a. Kas masuk, dimana mencatat kas masuk ketika user sudah melakukan pembayaran DP, booking fee atau tambahan wajib.
- b. Utang usaha akan muncul ketika terjadi pembelian secara kredit dan akan muncul baik ke toko atau suppliernya yang mana nantinya akan terbit nota tagihan (dengan jumlah nominal dan termin/jatuh tempo) kemudian di catat dalam buku besar laporan keuangan.
- c. Jurnal, tagihan tersebut kemudian akan dijurnalkan di laporan bagian akuntansi.

2) Sistem Akuntansi Pembelian Tunai Perumahan

Warren, Reeve, Fees. Ketiga ahli ekonomi ini mendefinisikan sistem ini sebagai metode yang dilakukan dengan prosedur dengan mengumpulkan, klarifikasi, ikhtisar, dan melaporkan. Kegiatan tersebut dilakukan mencakup informasi kegiatan bisnis secara operasional ataupun bagaimana kondisi keuangan sebuah Perusahaan. Proses akuntansi yang digunakan oleh PT charisma karya sentosa, yaitu sebagai berikut :

- a. Bukti transaksi yang berisi terkait nota belanja, struk resi transfer, dan kwitansi pembayaran.
- b. Jurnal Umum berisi terkait belanja konsumsi, sarana prasarana kebersihan, transport, bonus/fee penjualan, dan alat tulis kantor. *Terlampir*.
- c. Buku Besar mencatat terkait kas, piutang usaha, piutang owner, uang Dp (*Down Payment*) dan utang usaha. *Terlampir*
- d. Laporan laba rugi, perusahaan membuat setiap akhir bulan juga akhir tahun sekali atau sesuai menurut interval yang ada. *Terlampir*
- e. Neraca, menganalisis tiga kategori membantu dalam memahami posisi keuangan, kewajiban, posisi likuiditas dan pertumbuhan perusahaan dengan tujuan memberikan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu. *Terlampir*

Berdasarkan penelitian system akuntansi pembelian tunai perumahan di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Kecamatan Ajung Kabupaten Jember tersebut diketahui ada beberapa bagian bidang yang terkait dengan system akuntansi pembelian tunai perumahan di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Bagian yang terkait tersebut adalah:

- a. Bidang gudang, mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian
- b. Bidang pembelian, meminta penawaran harga dari pemasok, menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok, dan membuat order pembelian kepada pemasok yang dipilih.
- c. Bidang penerimaan, memeriksa dan menerima barang yang dikirim oleh pemasok, menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan, dan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi.
- d. Fungsi akuntansi, wajib mencatat kewajiban yang muncul dari transaksi pembelian.
- e.

Berdasarkan hasil dari wawancara tersebut diketahui bahwa mengenai fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi pembelian tunai perumahan di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa sangat detail. Dokumen dan catatan akuntansi yang terkait dengan sistem akuntansi pembelian tunai perumahan pada PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Kecamatan Ajung Kabupaten Jember ada beberapa hal. Untuk dokumentasi sendiri adalah sebagai berikut

- a. Surat permintaan pembelian, dokumen ini biasanya berupa formulir yang diisi oleh fungsi gudang atau fungsi pemakai barang.
- b. Surat permintaan penawaran harga, dokumen ini berfungsi untuk meminta penawaran harga bagi pengadaan barangnya.
- c. Surat order pembelian, dokumen yang digunakan untuk memesan barang pada pemasok.
- d. Laporan penerimaan barang, dokumen yang dibuat sebagai fungsi penerimaan bahwa menunjukkan barang yang diterima sesuai.
- e. Surat perubahan order, dokumen yang dibuat jika tiba-tiba terdapat order yang berubah seperti kuantitas, spesifikasi, dan lain sebagainya.
- f. Bukti kas keluar, sebagai catatan transaksi pembelian.

Transaksi jual beli memerlukan prosedur yang tertulis, sama halnya dengan PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Kecamatan Ajung Kabupaten Jember memiliki prosedur pembelian yang jelas dan mudah dijalankan. Dari hasil wawancara diketahui bahwa prosedur yang terkait dalam

sistem akuntansi pembelian tunai perumahan pada PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Kecamatan Ajung Kabupaten Jember adalah:

- a. Prosedur Permintaan Pembelian, pada prosedur ini fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian dalam formular surat permintaan pembelian kepada fungsi pembelian
- b. Prosedur permintaan penawaran harga dan pemilihan pemasok, prosedur ini fungsi pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga kepada para pemasok untuk memperoleh informasi mengenai harga barang dan berbagai macam syarat pembelian yang bertujuan untuk menjadi pemasok perusahaan.
- c. Prosedur order pembelian, fungsi pembelian di sini mengirim surat order pembelian kepada pemasok yang dipilih.
- d. Prosedur penerimaan barang, suatu departemen atau bagian yang memiliki tanggung jawab untuk menerima barang yang sesuai dengan yang diminta, yang dikirim langsung oleh distributor.
- e. Prosedur pencatatan utang, prosedur sejak utang timbul sampai dengan pencatatan nya dalam rekening utang. Utang muncul karena adanya pembelian secara kredit.
- f. Prosedur distribusi pembelian, prosedur ini meliputi distribusi akun yang didebit dari transaksi pembelian sebagai kepentingan pembuatan laporan manajemen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pembahasan dan penelitian terhadap permasalahan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian mengenai pembelian rumah di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember, dapat disimpulkan dua poin utama:
 - a. Pembelian tunai

Proses pembelian secara tunai dilakukan langsung melalui kebijakan internal developer tanpa melibatkan pihak perbankan, sehingga prosedurnya lebih cepat dan sederhana. Terdapat tiga skema utama yang ditawarkan:

1. Tunai Keras: Pelunasan dalam waktu ± 3 bulan dengan keuntungan potongan harga dan *reward* langsung yang lebih besar.
2. Tunai Tempo: Pelunasan bertahap maksimal 12 bulan (3 kali bayar) dengan uang muka sebesar 50%.
3. Tunai Bertahap: Pembayaran bulanan dengan durasi maksimal 36 bulan (3 tahun) dan uang muka 50%. Skema ini menjadi alternatif bagi konsumen yang memiliki kemampuan finansial namun terkendala verifikasi OJK.
 - b. Pembelian kredit (KPR)

Pembelian secara kredit terbagi menjadi dua jenis, yaitu KPR Subsidi (untuk tipe rumah 21 dan 30) dan KPR Non-Subsidi (untuk tipe komersil 36 hingga 100). Proses ini melibatkan pihak ketiga (Bank penyalur seperti BTN) dengan prosedur sebagai berikut:

1. Persyaratan: Calon debitur harus memenuhi kriteria administratif, seperti batasan usia (21–45 tahun), minimal penghasilan Rp3.000.000, serta kelayakan histori perbankan (BI Checking/SLIK OJK).
2. Fasilitas Subsidi: Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR), tersedia Bantuan Uang Muka (BUM) senilai Rp4.000.000 dari pemerintah melalui bank penyalur.
3. Tahapan Akhir: Proses dimulai dari *booking fee*, pengumpulan berkas, wawancara bank, analisis kredit (ACC), hingga pelaksanaan akad kredit di hadapan Notaris dan serah terima kunci.
2. Sistem akuntansi pembelian di PT. Kharisma Karya Raya Sentosa Ajung Jember telah diimplementasikan secara profesional melalui integrasi fungsi manajemen yang terstruktur, mulai

dari pengembangan produk, pemasaran, hingga akuntansi. Perusahaan menerapkan siklus akuntansi yang lengkap dengan mencatat setiap transaksi tunai maupun kredit ke dalam jurnal umum, buku besar, hingga laporan laba rugi dan neraca guna menjamin transparansi keuangan. Selain itu, prosedur operasional yang didukung oleh dokumen resmi dan sistem pengendalian intern yang kuat—meliputi pengendalian organisasi, dokumen, praktik manajemen, serta akses—memastikan seluruh aktivitas bisnis berjalan efektif dan akuntabel sehingga perusahaan mampu bersaing secara kompetitif di industri properti.

DAFTAR PUSTAKA

- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 6.
- M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 166.
- Muawanah, Umi, and Fahmi Poernawati, *Konsep Dasar Akuntansi Dan Pelaporan Keuangan* (Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional, 2018) 28
- Muhammad, *Audit & Pengawasan Syari'ah Pada Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2011), 65-67
- Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan pada Bank Syari'ah)*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2009), 49.
- R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, Cetakan X, (Bandung, Citra Adiyta Bakti, 1995), 2.
- Robin Lent dan Genevieve Tour, *Strategi Penjualan Eksklusif*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), 5.
- karya- cipta-sakinah-dirikan-tiga-perumahan-di-lokasi-strategis-paiton/>
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 23.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2002), 305.
- Adawiyah, Nurul Aulia Robiatul, and Arief Widyananto, „Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan KPR Syariah (Studi Pada BTN Syariah Bekasi)“, *Paradigma*, 17.1 (2020), 59–71 <https://doi.org/10.33558/paradigma.v17i1.2297>
- Aulya, Cici, and Susianto, „Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Pada PT. Bank Sumut Syariah KCP Kota Baru Marelan“, *Jurnal Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1.1 (2020) <<http://e-journal.potensi-utama.ac.id/ojs/index.php/FEB/article/view/813>>.
- Wicaksono dan Frans Satrio, *“Tanggung jawab pemegang Saham , Direksi, dan Komisaris Perseroan Terbatas (PT)”*, Cet. 1, (Jakarta Selatan: Transmedia Pustaka, 2009), hlm. 2.