

# PROSEDUR PENJUALAN APLIKASI OASSE KASIR PADA PT ASCON INOVASI DATA

Iwin Arnova<sup>1</sup>, Karlin Hafizha<sup>2</sup>  
[iwinarnova89@gmail.com](mailto:iwinarnova89@gmail.com)<sup>1</sup>, [karlinhafizha19@gmail.com](mailto:karlinhafizha19@gmail.com)<sup>2</sup>  
Universitas Prof.Dr Hazairin, SH Bengkulu

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis prosedur penjualan aplikasi pada PT Ascon Inovasi Data. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan kuisioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Ascon Inovasi Data telah menerapkan prosedur penjualan yang sistematis dan terstruktur, meliputi tahap promosi, konsultasi pelanggan, penawaran, transaksi pembayaran, dan pemasangan aplikasi oleh tim IT. Dokumen yang digunakan dalam proses penjualan meliputi bukti order, invoice, dan jurnal penjualan. Prosedur yang diterapkan telah sesuai dengan teori penjualan jasa dan mendukung efektivitas serta efisiensi kegiatan bisnis perusahaan. Dengan demikian, penerapan prosedur penjualan yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

**Kata Kunci:** Prosedur Penjualan, Aplikasi, PT Ascon Inovasi Data, Perusahaan Jasa.

## Abstract

*This study aims to identify and analyze the application sales procedures at PT Ascon Inovasi Data. The research method used is a qualitative descriptive approach, with data collected through interviews and questionnaires. The results indicate that PT Ascon Inovasi Data has implemented a systematic and structured sales procedure, which includes stages of promotion, customer consultation, offering, payment transactions, and application installation by the IT team. Documents used in the sales process include order forms, invoices, and sales journals. The procedures applied are in accordance with service sales theory and support the effectiveness and efficiency of the company's business activities. Thus, the implementation of proper sales procedures can enhance customer satisfaction and overall company performance.*

**Keywords:** Sales Procedure, Application, PT Ascon Inovasi Data, Service Company.

## PENDAHULUAN

Pada era digital saat ini, aplikasi perangkat lunak telah menjadi elemen vital bagi banyak perusahaan dalam menjalankan operasi bisnis mereka. Perusahaan jasa, khususnya, semakin mengandalkan aplikasi untuk meningkatkan efisiensi, memperbaiki pengalaman pelanggan, dan memperluas jangkauan pasar. Namun, untuk mencapai tujuan ini, diperlukan prosedur penjualan yang efektif dan efisien yang dapat mendukung tujuan bisnis perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji prosedur penjualan aplikasi pada perusahaan jasa, memahami tantangan yang dihadapi, dan mengidentifikasi praktik terbaik yang dapat diadopsi untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Perusahaan jasa yang menjual aplikasi perangkat lunak tidak hanya berfokus pada penyediaan solusi teknologi, tetapi juga pada pengembangan prosedur penjualan yang efektif dan efisien.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. penjualan menurut Sumiyati & Yatimatun (2021:2), merupakan pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

Solomon (2019) mengartikan prosedur penjualan sebagai serangkaian aktivitas atau langkah yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa kepada konsumen. Jadi Prosedur penjualan merupakan serangkaian langkah atau tata cara yang terstruktur untuk menjalankan aktivitas penjualan secara efektif dan efisien

Pengelolaan prosedur penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan, karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapat. Maka menggunakan prosedur penjualan yang efektif sangat penting bagi perusahaan jasa yang menjual aplikasi. Proses ini tidak hanya melibatkan penawaran dan penjualan aplikasi, tetapi juga mencakup kegiatan pra-penjualan seperti identifikasi kebutuhan pelanggan, demonstrasi produk, negosiasi kontrak, dan dukungan purna jual. Dengan menerapkan prosedur yang baik, perusahaan dapat memastikan bahwa tim penjualan dapat beroperasi dengan konsisten dan mampu memberikan nilai tambah yang signifikan kepada pelanggan, memperkuat hubungan bisnis, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan perusahaan.

Menurut Kotler & Keller (2016), penjualan bukan hanya tentang transaksi tunggal, tetapi tentang membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dalam konteks ini, prosedur penjualan yang dirancang dengan baik dapat membantu perusahaan jasa menciptakan nilai bagi pelanggan mereka dan membangun loyalitas pelanggan.

Pasar aplikasi perangkat lunak telah mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Laporan dari Gartner (2020) menunjukkan bahwa pengeluaran global untuk perangkat lunak perusahaan terus meningkat, dengan permintaan yang kuat untuk aplikasi berbasis cloud dan solusi perangkat lunak lainnya. Namun, meskipun pertumbuhan ini memberikan peluang besar, perusahaan jasa yang menjual aplikasi menghadapi berbagai tantangan.

Salah satu tantangan utama adalah persaingan yang ketat di pasar. Banyak perusahaan perangkat lunak bersaing untuk menarik perhatian pelanggan, yang membuat proses penjualan menjadi lebih kompleks dan kompetitif. Selain itu, pelanggan saat ini lebih terinformasi dan memiliki harapan yang tinggi terhadap produk dan layanan yang mereka beli. Mereka mengharapkan aplikasi yang tidak hanya memenuhi kebutuhan mereka tetapi juga memberikan pengalaman pengguna yang luar biasa (intuitif, efisien, dan memuaskan).

PT Ascon Inovasi Data merupakan perusahaan jasa yang bergerak pada bidang pengembangan teknologi dan sistem informasi serta layanan jasa akuntansi, perpajakan bagi UMKM, perusahaan, organisasi maupun instansi pemerintah. Penjualan dalam bidang jasa yang dilakukan oleh PT Ascon Inovasi Data antara lain membuat aplikasi berbasis website. Dengan memahami prosedur penjualan aplikasi, perusahaan dapat merancang strategi yang lebih efektif, mengoptimalkan operasional, dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Ini juga menjadi landasan yang penting dalam menjelaskan mengapa suatu prosedur penjualan aplikasi tertentu dipilih dan diimplementasikan di PT Ascon Inovasi Data.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Menurut Firdaus (2020) prosedur merupakan suatu urutan kegiatan yang melibatkan beberapa orang atau lebih di dalam satu departemen di mana urutan kegiatan tersebut digunakan untuk menjamin adanya penanganan terhadap transaksi-transaksi yang terjadi berulang-ulang dalam satu perusahaan. Prosedur hadir untuk membantu memperjelas alur kegiatan operasional dan mengantisipasi penyalahgunaan wewenang yang terjadi ke depannya.

Prosedur tidak hanya menyangkut aspek finansial saja, namun aspek manajemen juga memegang peran penting. Oleh karena itu, setiap perusahaan membutuhkan suatu prosedur yang tepat untuk menjalankan kegiatan atau aktivitas operasionalnya. Agar keputusan yang dibuat harus tepat, efektif dan efisien sehingga perusahaan dan pihak lain tidak mengalami kerugian. Menurut pemahaman prosedur di atas, prosedur harus

menjelaskan dengan jelas bagaimana bagaimana setiap tugas dilakukan, apa hubungannya, kapan dilaksanakan dan siapa yang harus melakukan tugas tersebut. tentu saja hal ini sangat wajar dilakukan karena prosedur yang dibuat dirancang untuk mempermudah pengoperasiannya.

Pengertian penjualan menurut Abdullah & Tantri (2016:3), merupakan bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Pengertian penjualan merupakan pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut (Sumiyati & Yatimatun, 2021:2). dalam pengertian penjualan yang dijelaskan mengacu pada transaksi dimana suatu produk atau jasa dibeli oleh konsumen dari perusahaan atau individu yang menyediakan barang atau layanan jasa tersebut. Terdapat beberapa poin yang dapat menghubungkan pengertian penjualan ini dengan penjualan jasa yaitu Transaksi Pembelian, Bagian dari Promosi, Sumber Pendapatan, Pentingnya Volume Penjualan.

Dengan demikian, pengertian prosedur penjualan yang merujuk pada penjualan jasa menyoroti bagaimana layanan atau aktivitas non-fisik dapat dijual sebagai bagian dari proses bisnis. Ini melibatkan tidak hanya aspek transaksional tetapi juga strategi pemasaran, promosi, dan manajemen pendapatan yang cermat untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

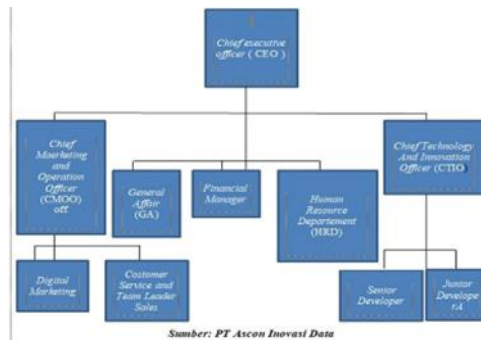
## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian dilakukan di PT Ascon Inovasi Data yang beralamat di Kota Bengkulu. Data dikumpulkan melalui dua teknik utama, yaitu wawancara dengan karyawan bagian pemasaran, keuangan, serta tim IT. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan proses penjualan aplikasi secara sistematis sesuai kenyataan di lapangan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT Ascon Inovasi Data merupakan perusahaan jasa yang bergerak di bidang teknologi informasi, dengan fokus pada pembuatan aplikasi berbasis web. Prosedur penjualan aplikasi pada perusahaan ini terdiri atas beberapa tahapan penting. Dari hasil penelitian, diketahui bahwa PT Ascon Inovasi Data telah menerapkan prosedur penjualan yang sesuai dengan teori dan prinsip efektivitas penjualan jasa. Prosedur yang dijalankan berperan penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan memastikan kelancaran transaksi bisnis.

Suatu organisasi baik yang berskala kecil ataupun berskala besar tentunya mempunyai struktur organisasi yang ditetapkan oleh perusahaan. Fungsi dari struktur organisasi adalah untuk mengetahui dan memperjelas tugas dan tanggungjawab setiap orang yang bekerja dalam perusahaan tersebut. Tujuan struktur organisasi perusahaan untuk mengatur posisi pekerjaan dan pembentukan garis komunikasi agar mengetahui pola hubungan internal, serta wewenang, agar akan membantu dalam mencapai tujuan perusahaan dan mempermudah karyawan dalam menjalankan tugas sesuai dengan pembagian tugas pada PT Ascon Inovasi Data.



Gambar 1. Struktur organisasi PT. Ascon inovasi data

Prosedur penjualan aplikasi pada PT Ascon Inovasi Data merujuk pada serangkaian langkah atau tahapan yang sistematis dan terstruktur yang harus dilalui untuk berhasil menjual sebuah aplikasi atau perangkat lunak kepada pelanggan. Ini mencakup segala hal mulai dari persiapan awal hingga penutupan kesepakatan.



Gambar 2. Harga paket aplikasi oasse kasir PT Ascon inovasi data

Berikut adalah prosedur penjualan aplikasi pada PT Ascon Inovasi Data:

a. pelanggan atau konsumen

Pelanggan aplikasi pada PT Ascon Inovasi Data didapatkan dan dicari melalui promosi media sosial, instagram, facebook, webstie, wa busines, ataupun media sosial lain nya dan juga promosi produk secara langsung melalui marketing lapangan PT Ascon Inovasi Data, misalnya pihak dari marketing turun langsung ke pasar untuk berkunjung dan menawarkan aplikasi pada toko-toko yang membutuhkan jasa aplikasi tersebut.

b. Marketing

Kemudian pihak marketing PT Ascon inovasi Data akan memberika jadwal layanan costomer service kepada calon klien untuk mempresentasi kan produk aplikasi PT Ascon Inovasi Data yang dibutuhkan calon klien, Jika sudah memberikan presentasi produk kepada calon klien maka sesi konsultasi antar kedua belah pihak bisa di lakukan secara terbuka. Sebelum memutuskan untuk menggunakan Aplikasi pada PT Ascon Inovasi Data calon klien dimohon untuk membaca dengan seksama kebijakan, Syarat dan Ketentuan penggunaan Aplikasi.

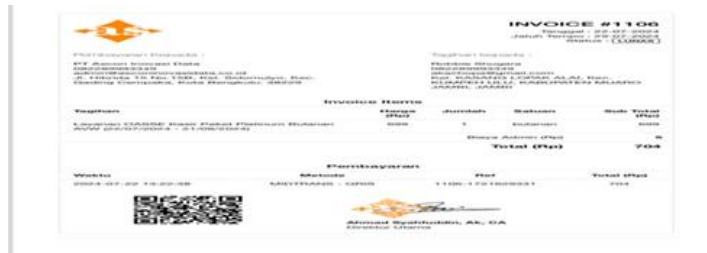
c. costumer servis

Pada penjualan produk atau jasa yakni menyediakan pelayanan costomer service secara langsung Sebelum menjadi klien, untuk konsultasi mengenai kebutuhan calon klien terhadap jasa aplikasi PT Ascon Inovasi Data, jika sudah memahami kebutuhan calon klien pihak PT Ascon inovasi data akan memberikan penawaran dana untuk membuat sistem yang dibutuh kan sesuai dengan kebutuhan yang disampaikan.

d. financefinance

Jika sudah sepekat antar kedua belah pihak maka terjadilah proses transaksi pembayaran PT Ascon Inovasi Data bersama tanda tangan kontrak yang telah disepakati antar kedua belah pihak, yang di tanda tangan dan bayarkan kepada costumer servis.

Kemudian pihak customer servis akan mengirim kan bukti pembayaran kepada pihak finace untuk di cek kembali, lalu setelah di cek maka pihak finance akan mengeluarkan bukti pembayaran yang berupa invoice.



Gambar 3. Bukti pembayaran berupa invoice



Gambar 4. Bukti order aplikasi oasse kasir PT Ascon inovasi data

e. Marketing lanjutan

Pada prosedur penjualan aplikasi, pihak marketing bukan hanya bertugas memberikan jadwal layanan costomer service kepada calon klien tetapi juga berperan untuk pemasangan aplikasi dan uji coba aplikasi berbasis web kepada calon pelanggan, mereka juga menjelaskan bagaimana cara menggunakan aplikasi berbasis web tersebut. PT Ascon Inovasi Data adalah perusahaan yang berusaha taat hukum dan mematuhi semua peraturan yang ada. jika terjadi sengketa terhadap kebijakan privasi ini, maka akan diselesaikan dengan cara musyawarah mufakat. Apabila tidak tercapai kata mufakat maka akan diselesaikan melalui Pengadilan Negeri Bengkulu sesuai dengan prosedur yang berlaku.



Sumiyati, S. P., & Yatimatun. (2021). Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.