

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT
PADA PT. ACE HARDWARE PLAZA MEDAN FAIR**

Desita Esa Putri Simamora
Politeknik Unggul Lp3M Medan
Email: esaputri1995@gmail.com

Abstrak – Di era industri 4.0, persaingan antar perusahaan semakin ketat, mendorong perusahaan untuk memperluas pangsa pasar. PT Ace Hardware Plaza Medan Fair menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan dan laba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan tunai dan kredit di PT Ace Hardware Plaza Medan Fair, serta mengidentifikasi tantangan dan strategi yang digunakan perusahaan dalam mengimplementasikan kedua sistem penjualan tersebut. Analisis kebutuhan menunjukkan bahwa sistem penjualan tunai memberikan pendapatan langsung dan mengurangi risiko piutang, sementara penjualan kredit meningkatkan daya beli pelanggan. Namun, penjualan kredit memerlukan manajemen risiko yang lebih cermat. Data penjualan dari tahun 2019 hingga 2023 menunjukkan tren pertumbuhan yang beragam, mengindikasikan perlunya evaluasi strategi penjualan. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi penjualan tunai dan kredit dapat meningkatkan daya tarik penjualan dan fleksibilitas pembayaran bagi pelanggan. PT Ace Hardware Plaza Medan Fair perlu terus mengoptimalkan strategi penjualan dan manajemen risiko untuk mempertahankan pertumbuhan penjualan dan laba.

Kata Kunci : Sistem Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Manajemen Risiko, Pt Ace Hardware.

PENDAHULUAN

Di era industri 4.0 sekarang ini banyak perusahaan yang baru bermunculan. Di era ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya (Tumalun & Pangerapan, 2019).

Dalam ruang lingkup perusahaan, salah satu SIA yang memegang peranan penting adalah SIA penjualan. Sistem informasi penjualan adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi dari keseluruhan kegiatan usaha yang terdiri dari penjualan barang atau jasa agar dapat mencapai tujuan organisasi (Nurlaelasani, 2023). SIA penjualan membahas tentang bagaimana perusahaan membuat rencana, melakukan koordinasi, menguasai serta mengontrol berbagai aktivitas penjualan yang diterapkan (Meilia et al., 2023). Dalam penyediaan informasi keuangan bagi pihak badan ataupun lembaga, SIA penjualan ini sangat berperan untuk menjalankan setiap aktivitas perusahaan. Dengan adanya SIA penjualan yang memadai tentu dapat berpeluang besar bagi tingkat perkembangan perusahaan, sehingga diharapkan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan secara efektif yang nantinya diperlukan dan ditinjau lebih dalam oleh pimpinan dan

para manager dalam pengambilan keputusan. Adapun tujuan dari SIA penjualan yaitu dalam segala situasi tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan aktivitas transaksi tanpa melibatkan tanggung jawab orang lain merupakan suatu pengendalian yang kuat (Wowor et al., 2023).

Faktor utama perusahaan untuk dapat bertahan dan terus berjalan, perusahaan harus melakukan penjualan, tanpa penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan dari terbentuknya perusahaan. Semakin banyak perusahaan menjual produknya maka perusahaan tersebut akan lebih banyak mendapatkan laba. Penjualan ada dua cara, yaitu penjualan secara penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan penjualan kredit keuntungan yang didapat lebih. Sedangkan penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli (Hartono, 2018).

Kombinasi penjualan tunai dan kredit dapat meningkatkan daya tarik penjualan dengan memberikan opsi pembayaran yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan pelanggan. Sebagaimana berikut merupakan perbandingan analisis antara penjualan kredit dan penjualan tunai:

Tabel 1 Perbandingan Analisis Antara Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai

Penjualan Kredit	Penjualan Tunai
Penjualan kredit memungkinkan pelanggan untuk membeli produk dengan pembayaran yang dijadwalkan untuk dilakukan kemudian, yang dapat meningkatkan daya tarik pembelian bagi pelanggan	Penjualan tunai biasanya melibatkan transaksi yang cepat dan langsung, di mana pelanggan membayar langsung dengan uang tunai atau kartu debit/tunai
Penjualan kredit memberikan fleksibilitas pembayaran kepada pelanggan, yang dapat meningkatkan daya beli dan memungkinkan pembelian produk dengan nilai yang lebih tinggi	Pembayaran langsung memungkinkan perusahaan untuk segera mendapatkan pendapatan dan menghindari risiko terkait keterlambatan pembayaran atau gagal bayar

Penjualan kredit membutuhkan manajemen risiko yang lebih cermat terkait dengan pengelolaan piutang, termasuk penilaian kredit pelanggan, pemantauan pembayaran, dan penanganan tunggakan	Penjualan tunai memungkinkan manajemen kas yang lebih efisien karena tidak ada tunggakan piutang yang perlu dipantau dan dikelola
Dengan penjualan kredit, perusahaan dapat menjangkau pelanggan yang mungkin tidak memiliki dana tunai yang cukup untuk pembelian langsung, sehingga membuka peluang penjualan yang lebih besar	Penjualan tunai seringkali memungkinkan perusahaan untuk memberikan potongan harga atau diskon kepada pelanggan yang membayar secara langsung, yang dapat meningkatkan daya tarik penjualan

Sumber: data diolah peneliti, 2024

ACE Hardware Corporation (AHC) merupakan perusahaan ritel global yang didirikan oleh Richard Hesse pada tahun 1924 di Chicago, Amerika Serikat, Dan sejak saat itu, AHC terus berkembang pesat. Kemudian pada tahun 1995, PT ACE Hardware Indonesia, Tbk. didirikan sebagai anak perusahaan dari PT Kawan Lama Sejahtera dan berperan sebagai penguasa pemegang franchise atau lisensi merk ACE Hardware dalam negeri, yang ditunjuk oleh ACE Hardware Corporation, USA. Di Amerika Serikat, ACE Hardware dikenal sebagai toko kecil tempat para pekerja bangunan berbelanja. Namun ketika dibawa ke Indonesia oleh PT Kawan Lama Sejahtera, ACE Hardware berubah menjadi toko peralatan dan gaya hidup untuk kalangan menengah. Saat ini ACE merupakan perusahaan penyedia home improvement and lifestyle items paling lengkap di Indonesia dengan lebih dari 100 gerai yang terletak di kota-kota besar (situs resmi ACE Hardware Indonesia <http://www.acehardware.co.id>).

Hasil analisis Maybank Sekuritas, Willy Goutama, melihat masih belum ada tanda-tanda penjualan bulanan ACE akan pulih. Penjualan ACE sebesar Rp 607 miliar di Januari 2023 atau merosot 13% secara month on month (MoM). Meskipun memiliki lebih banyak toko sejumlah 229 pada Januari 2023 dibandingkan 217 pada Januari 2022, hasil Same Store Sales Growth (SSSG) nasional ACE hanya tumbuh sebesar 2% Year on Year (YoY), atau masih berada di bawah proyeksi SSSG dari Maybank Sekuritas yang memperkirakan tumbuh sebesar 3%. Tantangan yang dihadapi untuk meningkatkan keuntungan dirasakan semakin berat akibat persaingan yang semakin ketat. Sehingga harus terus melakukan strategi pemasaran salah satunya dengan meningkatkan penjualan melalui sistem penjualan yang terintegrasi baik secara tunai maupun kredit.

Tabel 2 Penjualan PT Ace Hardware Plaza Medan Fair

Tahun	Penjualan Tahun _t	Penjualan Tahun _{t-1}	Pertumbuhan Penjualan
2019	Rp28.082.120.436,95	Rp23.434.969.231,52	19,83%
2020	Rp25.569.868.361,27	Rp28.082.120.436,95	-8,95%
2021	Rp21.523.026.315,79	Rp25.569.868.361,27	-15,83%
2022	Rp22.246.710.526,32	Rp21.523.026.315,79	3,36%
2023	Rp25.039.473.684,21	Rp22.246.710.526,32	12,55%

Sumber: Data diolah peneliti (2024)

Data penjualan PT Ace Hardware Plaza Medan Fair dari tahun 2019 hingga 2023 menunjukkan tren pertumbuhan yang beragam selama periode lima tahun tersebut. Pada tahun 2019, total penjualan mencapai Rp28.082.120.436,95, meningkat sebesar 19,83% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pada tahun 2020, penjualan mengalami penurunan menjadi Rp25.569.868.361,27, dengan pertumbuhan sebesar -8,95% dibandingkan tahun sebelumnya akibat dari dampak Covid-19 yang melanda Indonesia. Hal ini berlanjut pada tahun 2021, laju pertumbuhan kembali turun menjadi -15,83%, dengan nilai penjualan

mencapai Rp21.523.026.315,79. Setelah 2021, tren pertumbuhan penjualan yang mengalami kenaikan pada tahun 2022 dan 2023, dengan masing-masing pertumbuhan sebesar 3,36% dan 12,55%. Meskipun masih terjadi peningkatan dalam nilai penjualan, laju pertumbuhan yang menurun menunjukkan perlunya perusahaan untuk mengevaluasi strategi penjualan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi performa penjualan. Meskipun demikian, total penjualan yang terus meningkat selama periode lima tahun menunjukkan bahwa PT Ace Hardware Plaza Medan Fair telah berhasil mempertahankan posisi pasar dalam industri tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Objek dalam penelitian ini yaitu sistem penjualan tunai dan penjualan kredit pada ACE Hardware Plaza Medan Fair. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis deskriptif. Pendekatan kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena sosial dan perilaku manusia secara mendalam. Dalam konteks ini, penelitian akan menggali pengalaman, persepsi, dan tantangan yang dihadapi dalam sistem penjualan tunai dan kredit di ACE Hardware Plaza Medan Fair.

Penelitian ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang sistem penjualan tunai dan kredit yang diterapkan di ACE Hardware Plaza Medan Fair, serta tantangan dan peluang yang dihadapi dalam implementasinya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

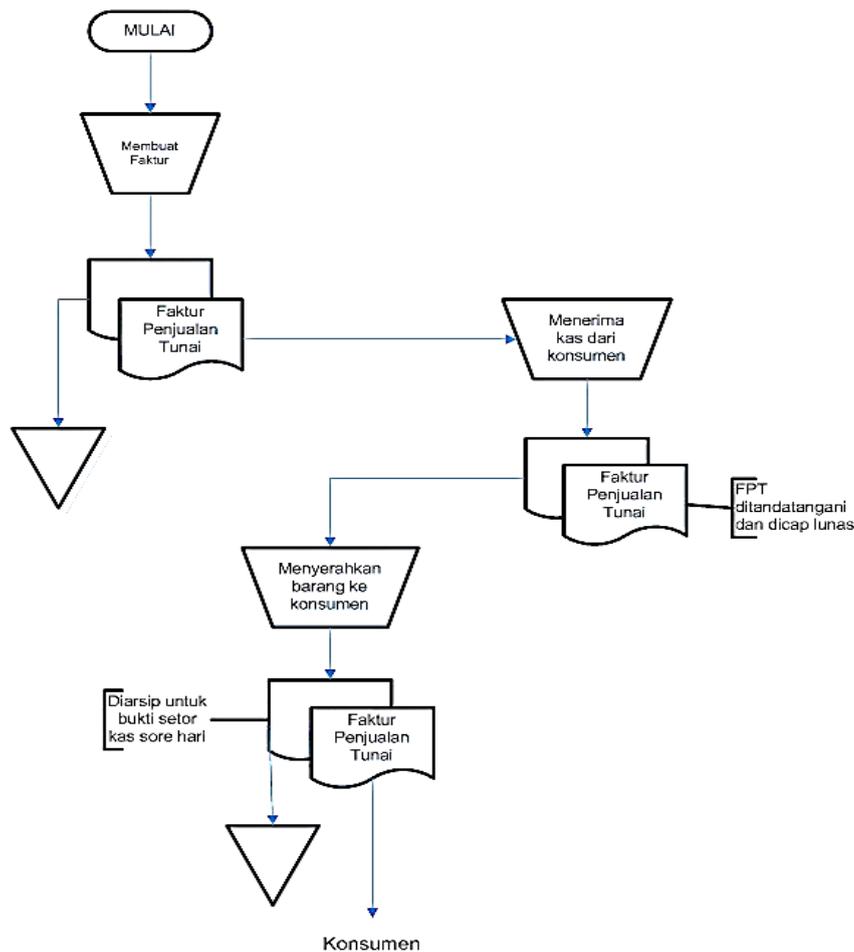
Sistem Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Sistem penjualan tunai yang dilakukan PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair sama dengan penjualan tunai pada umumnya, pelanggan datang ke toko untuk memilih dan memeriksa barang yang akan dibeli, kemudian melakukan pembayaran di kasir, setelah pembayaran selesai pelanggan akan menerima bukti pembayaran dan kemudian bisa membawa barang yang dibeli pulang, atau bisa juga menggunakan jasa kirim dari PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dengan tambahan biaya yang harus dibayarkan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Aprianti & Ngaisah, (2021) yaitu proses penjualan dilakukan dengan cara mewajibkan pembeli membayar harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah menerapkan sistem penjualan tunai yang mudah, aman, dan nyaman bagi para pelanggannya. Ketika pelanggan berbelanja di toko, mereka disediakan berbagai opsi pembayaran yang lengkap, termasuk pembayaran secara tunai, kartu debit, serta pembayaran melalui dompet digital. Proses transaksi sendiri ditangani dengan cepat dan efisien oleh kasir-kasir yang telah terlatih dengan baik.

Untuk pembayaran secara tunai, pelanggan cukup menyerahkan sejumlah uang sesuai dengan total belanja mereka, lalu kasir akan segera memberikan struk pembayaran beserta kembalian yang tepat. Bagi pelanggan yang memilih untuk membayar menggunakan kartu debit atau kartu kredit, transaksi akan diproses melalui mesin EDC (Electronic Data Capture) yang terpasang di setiap meja kasir. Sedangkan untuk pembayaran melalui dompet digital, pelanggan hanya perlu melakukan transaksi menggunakan aplikasi mobile mereka.

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair



Gambar 1 SIA Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Sumber: Diolah peneliti (2024)

Deskripsi Flowchart SIA Penjualan Tunai:

1. Mulai: Titik awal proses.
 - Pelanggan Memilih Barang: Pelanggan memilih barang yang akan dibeli.
2. Pencatatan Transaksi: pelanggan mencatat transaksi ke dalam sistem database.
 - Pemindaian Barcode: Karyawan memindai barcode barang yang dipilih.
 - Tampilkan Total Pembayaran: Sistem menampilkan total harga yang harus dibayar.
 - Pembuatan Faktur penjualan
3. Pembayaran: Karyawan menerima pembayaran dari pelanggan.
 - Tunai: Jika pelanggan membayar menggunakan uang tunai, lanjutkan ke langkah berikut.
 - Kartu Debit: Jika menggunakan kartu, sistem memproses pembayaran kartu.
4. Cetak Struk: Sistem mencetak struk sebagai faktur penjualan atau bukti transaksi yang bertuliskan keterangan Lunas.
 - Menyerahkan bukti transaksi ke pelanggan
 - Menyerahkan barang yang di beli ke pelanggan
5. Laporan Penjualan: Data transaksi ditambahkan secara otomatis oleh sistem ke laporan penjualan harian/mingguan.
6. Selesai: Proses berakhir.

Untuk meningkatkan keamanan dalam transaksi tunai, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah menerapkan prosedur penghitungan uang yang ketat. Setiap akhir hari, kasir melakukan pengecekan dan rekonsiliasi atas seluruh penerimaan uang tunai, yang kemudian disimpan di dalam tempat penyimpanan khusus yang dilengkapi dengan sistem keamanan canggih. Selain itu, Dalam menjaga keamanan transaksi dan penyimpanan uang tunai, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dilengkapi dengan sistem CCTV 24 jam dan petugas keamanan yang berjaga di dalam toko. Seluruh karyawan yang menangani uang tunai juga menjalani prosedur pemeriksaan latar belakang dan pelatihan keamanan khusus. Sistem kontrol akses dan pengawasan ketat terhadap staf toko memastikan integritas proses pengelolaan uang tunai. Perusahaan juga bekerja sama dengan penyedia jasa keamanan profesional untuk mengelola pergerakan uang tunai dari toko ke bank. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir risiko kehilangan atau pencurian uang, serta memberikan rasa aman bagi pelanggan selama berbelanja.

Untuk memastikan keakuratan dan transparansi dalam setiap transaksi, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah mengintegrasikan sistem Point of Sale (POS), sistem ini tidak hanya mencatat dan mengarsipkan setiap penjualan, tetapi juga memungkinkan pelanggan untuk menerima bukti transaksi yang jelas dan lengkap. Keseluruhan sistem penjualan tunai yang efektif dan efisien ini menjadi daya tarik tersendiri bagi PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dalam upaya memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggannya.

Penggunaan sistem penjualan sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan Wijaksana et al., (2023) yaitu penggunaan sistem meningkatkan data kepuasan secara keseluruhan dengan nilai rata-rata skala 2,40 termasuk dalam kategori berhasil.

2. Sistem Pencatatan Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Dalam mengelola pencatatan penjualan tunai, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair menerapkan prosedur yang terstruktur. Pertama, saat pelanggan melakukan pembayaran tunai atas barang atau jasa yang dibeli, kasir menerima uang tunai dan menghitung jumlah yang diterima.

Selanjutnya, kasir mencatat transaksi penjualan tunai pada jurnal penjualan atau dokumen penjualan, seperti kuitansi atau nota penjualan. Informasi yang dicatat meliputi tanggal, nomor transaksi, nama pelanggan, deskripsi barang/jasa, jumlah unit, harga per unit, dan total penerimaan kas.

Pada akhir hari, supervisor atau manajer keuangan melakukan perhitungan total penerimaan kas dari transaksi penjualan tunai. Kas yang terkumpul kemudian disimpan dalam brankas atau khasanah dan disetor ke rekening bank perusahaan. Pencatatan penyetoran kas ke bank dilakukan pada jurnal penerimaan kas atau buku besar kas, dengan mencantumkan tanggal penyetoran, jumlah kas yang disetor, dan nomor referensi bank.

Secara berkala, bagian keuangan melakukan rekonsiliasi antara catatan penerimaan kas perusahaan dengan laporan rekening bank. Hal ini bertujuan untuk memastikan keakuratan dan kesesuaian antara catatan internal dan eksternal perusahaan. Selanjutnya, laporan penjualan tunai disusun secara berkala untuk memberikan informasi tentang total penerimaan kas, tren penjualan, dan analisis kinerja, yang digunakan untuk pengambilan keputusan manajemen dan perencanaan strategi perusahaan.

Jurnal Pencatatan Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

No	Tgl	Cashier	Invoice	ID Barang	Nama Barang	Harga	Qty	PPN	TOTAL	METODE PEMBAYARAN
1	5 Juli 2024	295104	125202817617	8484271	HALLUX ITALY AVR	Rp 40,755.00	3	Rp 13,449.15	Rp 135,714.15	TUNAI
2	5 Juli 2024	295101	125202817618	8474884	FOLDING SHELF 34 SERIES	Rp 1,250,000.00	2	Rp 275,000.00	Rp 2,775,000.00	KARTU DEBET BCA
3	5 Juli 2024	295101	125202817618	8013984	GRILL COVER 34 SERIES	Rp 347,000.00	2	Rp 76,340.00	Rp 770,340.00	KARTU DEBET BCA

Gambar 2 Pencatatan Penjualan Tunai

Sumber: Diolah peneliti (2024)

PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah mendigitalisasi jurnal penjualan tunai dengan mencatat setiap transaksi ke dalam format spreadsheet. Setiap jenis transaksi penjualan, seperti penjualan barang, diskon, dan metode pembayaran, telah ditetapkan kode akun yang sesuai dengan sistem akuntansi perusahaan. Jurnal penjualan tunai digital ini kemudian diintegrasikan dengan modul penjualan, modul kas, dan modul piutang dalam sistem akuntansi yang digunakan oleh PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair. Proses sinkronisasi data dilakukan secara teratur untuk menjaga konsistensi dan akurasi data di seluruh sistem. Untuk meningkatkan efisiensi, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah mengotomatisasi proses pencatatan transaksi penjualan tunai. Setiap transaksi yang terjadi di titik penjualan (point-of-sale) secara otomatis dicatat ke dalam jurnal penjualan tunai dan langsung terintegrasi dengan sistem akuntansi perusahaan. Hal ini memastikan bahwa setiap penjualan tunai tercatat dengan tepat dan cepat.

Selanjutnya, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair membuat laporan penjualan tunai secara berkala, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Analisis data penjualan tunai dilakukan untuk mengidentifikasi tren, pola, dan peluang peningkatan penjualan. Selain itu, perusahaan juga menerapkan prosedur pengendalian internal yang ketat, seperti verifikasi transaksi, rekonsiliasi kas, dan pemisahan tugas, untuk menjaga integritas data dan memperkuat sistem pengendalian internal.

Dengan menerapkan prosedur pencatatan penjualan tunai yang rinci dan sistematis, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dapat memastikan integritas data keuangan, meningkatkan pengendalian internal, dan menyediakan informasi yang akurat untuk analisis dan pengambilan keputusan. Selain itu dengan menerapkan integrasi yang efektif antara jurnal penjualan tunai dan sistem akuntansi, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dapat meningkatkan akurasi data, mempercepat proses pelaporan, dan memperkuat pengendalian internal, sehingga dapat membuat keputusan bisnis yang lebih informed dan meningkatkan efisiensi operasional.

Sistem Penjualan Kredit PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Selain sistem penjualan tunai, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga menawarkan sistem penjualan kredit bagi pelanggan yang membutuhkan. Layanan kredit ini memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam memperoleh produk-produk yang dibutuhkan. Untuk pelanggan yang ingin mengajukan kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair, terdapat persyaratan khusus yang harus dipenuhi. Pertama, pelanggan harus menyediakan uang muka minimal 30% dari harga barang yang akan dibeli, yang dapat dibayarkan secara tunai atau transfer bank. Selain itu, pelanggan juga harus melengkapi dokumen identitas berupa fotokopi KTP yang masih berlaku dan fotokopi kartu keluarga. Untuk menunjukkan

kemampuan finansial, pelanggan perlu menyertakan dokumen penghasilan seperti slip gaji terbaru bagi karyawan tetap, surat keterangan penghasilan dari tempat kerja bagi karyawan kontrak, serta surat keterangan usaha dan laporan keuangan terbaru bagi wiraswasta. Data kontak seperti nomor telepon/HP aktif dan alamat tempat tinggal serta tempat kerja yang jelas juga harus dilengkapi. Selain itu, persyaratan lainnya adalah belum pernah memiliki kredit macet atau tunggakan di pemberi pinjaman lain, berusia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun, serta memiliki pekerjaan tetap atau usaha yang stabil.

Setelah memenuhi seluruh persyaratan, tim kredit PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair akan melakukan penilaian kelayakan kredit. Setelah permohonan kredit disetujui, proses pencairan kredit akan dilakukan melalui beberapa tahapan. Pelanggan akan diminta untuk menandatangani perjanjian kredit yang berisi kesepakatan terkait jumlah kredit, jangka waktu, bunga, dan ketentuan-ketentuan lainnya. Selanjutnya, pelanggan harus melakukan pembayaran uang muka sesuai dengan jumlah yang telah disepakati, yaitu minimal 30% dari harga barang, yang dapat dilakukan secara tunai atau melalui transfer bank. Kemudian, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair akan menyerahkan barang yang dibeli oleh pelanggan, yang harus diperiksa kondisinya dan ditandatangani berita acara penyerahannya. Terakhir, pelanggan wajib melakukan pembayaran angsuran kredit secara bulanan sesuai dengan jadwal dan jumlah yang telah disepakati, yang dapat dilakukan melalui transfer bank atau pembayaran langsung di kantor PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair. Persyaratan khusus untuk uang muka ini bertujuan untuk memastikan komitmen pelanggan dalam melakukan pembelian dan meningkatkan kemampuan pembayaran angsuran kredit secara tepat waktu.

Untuk memberikan opsi pembayaran yang lebih fleksibel, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga bekerja sama dengan beberapa mitra pinjaman online (pinjaman online) terpercaya. PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga menyadari bahwa tidak semua pelanggan memiliki kemampuan finansial yang sama untuk melakukan pembelian secara tunai. Oleh karena itu, perusahaan telah bekerja sama dengan pihak ketiga terpercaya, seperti FIF, untuk menawarkan opsi pembelian kredit bagi para pelanggan.

Dengan skema ini, pelanggan dapat membeli produk-produk di ACE Hardware secara angsuran sesuai dengan kemampuan keuangan mereka. Proses pengajuan pembelian kredit melalui FIF di ACE Hardware Plaza Medan Fair terbilang mudah dan cepat. Pelanggan hanya perlu memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan, seperti menyediakan dokumen identitas dan data finansial. Pihak FIF akan melakukan evaluasi dan memberikan keputusan persetujuan kredit dalam waktu singkat. Setelah disetujui, pelanggan dapat langsung membawa pulang barang yang diinginkan dan melakukan pembayaran angsuran sesuai jadwal yang disepakati.

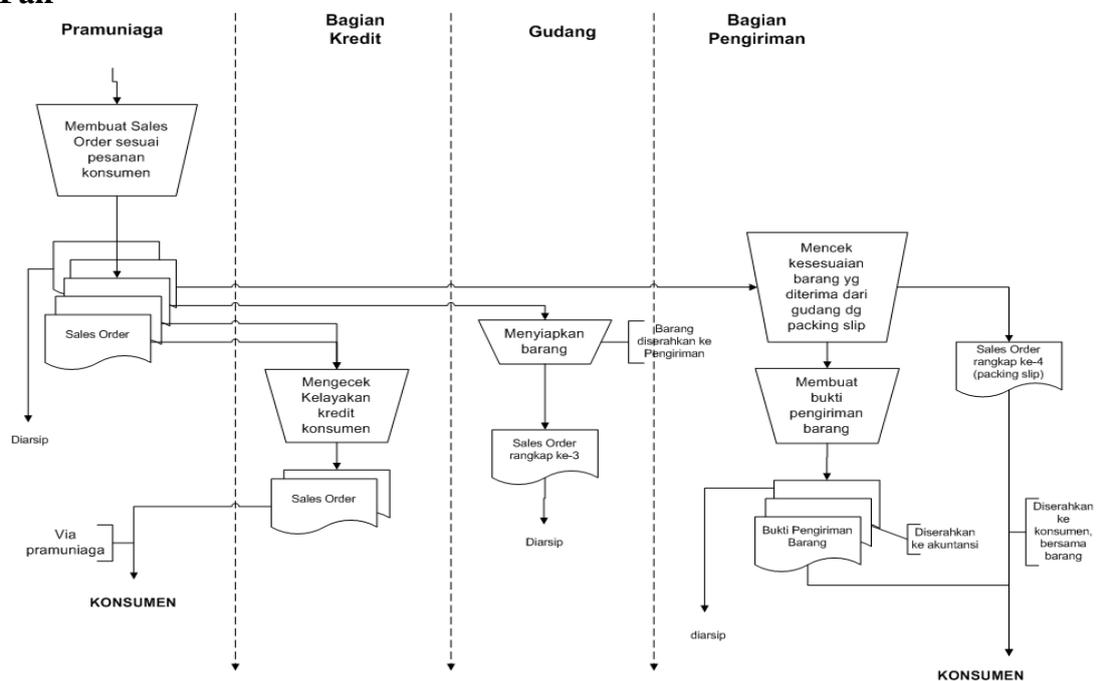
PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair bermitra dengan banyak perusahaan pinjaman online seperti modalku, shopeepay later, WOM finance, BRI danareksa, FIF finance, dan lain-lain. Melalui kerja sama ini, pelanggan dapat mengajukan pinjaman langsung di gerai, selain itu pelanggan dapat menggunakan saldo pinjaman melalui aplikasi atau website mitra pinjaman online, kemudian menggunakannya untuk melakukan transaksi pembelian di toko. Proses pengajuannya cukup sederhana., pelanggan dapat mengisi formulir aplikasi pinjaman yang tersedia di toko, lalu pihak PT. ACE Hardware akan menghubungkan mereka dengan perwakilan pinjaman online untuk proses verifikasi dan persetujuan pinjaman, setelah pinjaman disetujui, dana langsung ditransfer ke rekening pembayaran PT. ACE Hardware.

Keuntungan yang ditawarkan dari skema pembayaran melalui penjualan kredit ini antara lain; proses pengajuan pinjaman yang cepat dan mudah di lokasi toko, fleksibilitas dalam menentukan jumlah pinjaman sesuai kebutuhan belanja, cicilan pinjaman yang dapat disesuaikan dengan kemampuan pelanggan, suku bunga kompetitif, mulai dari 12% per tahun, tidak diperlukan agunan atau jaminan untuk mengajukan pinjaman. Sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Rais R, (2023), Tumulun & Pangerapan, (2019), dan

Fuad et al., (2023) bahwa sistem penjualan kredit pada Dealer Motor melibatkan pihak ke tiga, yaitu lembaga yang bersedia melakukan pembiayaan atau finance terhadap pembelian produk dilakukan berlaku sistem angsuran setiap bulannya kepada pihak leasing yang telah membantu dalam pembayaran pembelian produk.

Layanan pembelian kredit ini semakin diminati oleh pelanggan ACE Hardware Plaza Medan Fair, terutama bagi mereka yang ingin memiliki produk-produk berkualitas namun terkendala dengan anggaran pembelian tunai. Kerja sama yang baik antara ACE Hardware dan FIF memberikan solusi yang fleksibel dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Hal ini tentunya juga berdampak positif pada kepuasan pelanggan dan peningkatan penjualan bagi PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair. Dengan adanya opsi pembayaran melalui mitra atau pihak ketiga ini, PT. ACE Hardware berharap dapat semakin memudahkan pelanggan dalam berbelanja dan memenuhi kebutuhan mereka akan produk-produk berkualitas.

1. Sistem Akuntansi Informasi Penjualan Kredit PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair



Gambar 3 SIA Penjualan Tunai PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Sumber: Diolah peneliti (2024)

Deskripsi Flowchart SIA Penjualan Kredit:

1. Mulai: Titik awal proses.
 - Pelanggan Memilih Barang: Pelanggan memilih barang yang akan dibeli atau melakukan pemesanan
2. Pramuniaga: Membuat Sales Order sesuai pesanan konsumen.
 - Membuat Sales Order 5 Rangkap untuk :
 - Bagian Kredit Rangkap ke-1 dan ke-2
 - Bagian Gudang Rangkap ke-3
 - Bagian Pengiriman Rangkap ke-4
 - Bagian kasir Rangkap ke-5 (diarsip)
 - Jika Kelayakan Diterima, Mencatat transaksi Sales Order disistem
3. Bagian Kredit:
 - Menerima Sales Order rangkap Rangkap ke-1 dan ke-2
 - Mengecek kelayakan kredit konsumen,

- Jika Kelayakan Diterima, maka memberikan info ke gudang
 - Sales Order rangkap ke-2 diarsip.
 - Sales Order rangkap ke-1 diberikan ke diserahkan ke pelanggan, bersama barang, via pramuniaga.
4. Gudang:
 - Menerima Sales Order rangkap Rangkap ke-3
 - Menyiapkan barang
 - Barang diserahkan ke bagian pengiriman.
 - Sales Order rangkap ke-3 (packing slip) diarsip.
 5. Bagian Pengiriman:
 - Menerima Sales Order rangkap Rangkap ke-4
 - Mengecek kesesuaian barang yang diterima dari gudang dengan packing slip.
 - Sales Order rangkap ke-4 (packing slip) diarsip.
 - Membuat Bukti Pengiriman Barang.
 - Bukti Pengiriman Barang: diserahkan ke akuntansi, dan diserahkan ke pelanggan, bersama barang, via pramuniaga.
 6. Laporan Penjualan: Data transaksi ditambahkan secara otomatis oleh sistem ke laporan penjualan harian/mingguan.
 7. Selesai: Proses berakhir.

2. Sistem Pencatatan Penjualan Kredit PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Setiap transaksi penjualan kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga dicatat secara digital seperti penjualan tunai, pencatatan dilakukan di dalam modul penjualan dan modul piutang.

Jurnal Pencatatan Penjualan Kredit PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

No	Tgl	Cashier	Invoice	ID Barang	Nama Barang	Harga	Qty	DISKON	PPN	TOTAL	METODE	BANYAK CICILAN	BUNGA CICILAN	CICILAN PERBULAN	TOTAL PEMBAYARAN
1	5 Juli 2024	295104	155502817 517	1184271	Klaz 36x33x45 Cm Brankas Besi Layar Sentuh	Rp 3,499,000.00	1	Rp 104,970.00	Rp 373,343.30	Rp 3,767,373.30	CICILAN	6	0.5%	Rp 631,035.03	Rp 3,786,210.17
2	10 Juli 2024	295101	155502817 630	8474229	Leo Pompa Air Sumur Dalam Otomatis Ajdm 55/4ha	Rp 2,269,900.00	1	Rp -	Rp 249,689.00	Rp 2,519,589.00	CICILAN	3	0.5%	Rp 844,062.32	Rp 2,532,186.95
3	11 Juli 2024	295101	155502817 727	8012119	Celcio & Co Pemanggang Gas Bhq 3 Tungku	Rp 7,499,000.00	1	Rp 374,950.00	Rp 783,645.50	Rp 7,907,695.50	CICILAN	12	0.5%	Rp 662,269.50	Rp 7,947,233.98

Gambar 4 Pencatatan Penjualan Kredit

Sumber: Diolah peneliti (2024)

Sistem ini mencatat rincian transaksi, proses pencatatan penjualan kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dimulai dengan transaksi penjualan kredit, di mana kasir menginput data penjualan ke sistem komputer, mencakup kode pelanggan, kode barang, kuantitas, harga, dan jangka waktu pembayaran kredit. Sistem akan secara otomatis menghitung total penjualan, mencetak faktur penjualan, dan memperbarui stok barang. Setiap transaksi penjualan kredit akan mencatat piutang pelanggan di modul piutang pada sistem akuntansi perusahaan, dengan informasi seperti nomor faktur, tanggal, kode pelanggan, kode barang, jumlah piutang, dan jatuh tempo pembayaran. Perusahaan memiliki sistem monitoring piutang yang dapat menghasilkan laporan aging piutang untuk membantu

manajemen dalam melakukan tindakan penagihan dan analisis piutang.

Dalam melakukan penjualan kredit dengan pihak ketiga sebagai perantara, seperti FIF (Federal International Finance), PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair memiliki prosedur pencatatan yang terstruktur. Proses diawali dengan pelanggan yang mengajukan pembiayaan kredit kepada perusahaan pembiayaan, dimana perusahaan pembiayaan akan melakukan verifikasi dan analisis kelayakan kredit terhadap pelanggan. Jika disetujui, perusahaan pembiayaan akan menerbitkan surat persetujuan pembiayaan. Pada saat transaksi penjualan kredit melalui perantara, kasir pada PT. ACE Hardware akan menginput data penjualan ke sistem, yang mencakup kode pelanggan, kode barang, kuantitas, harga, dan jangka waktu kredit. Sistem akan secara otomatis menghitung total penjualan dan mencetak faktur penjualan, yang diberikan kepada pelanggan dan disimpan oleh perusahaan. Perusahaan tidak mencatat piutang pelanggan secara langsung, melainkan mencatat piutang kepada perusahaan pembiayaan, dengan informasi seperti nomor faktur, tanggal, kode pelanggan, kode barang, jumlah piutang, dan jatuh tempo pembayaran oleh perusahaan pembiayaan. Pembayaran dari pelanggan diterima oleh perusahaan pembiayaan, dan perusahaan akan menerima pembayaran dari perusahaan pembiayaan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Penerimaan kas ini akan diinput ke sistem untuk memperbarui saldo piutang dan saldo kas perusahaan. Perusahaan juga akan menerima laporan pembayaran dari perusahaan pembiayaan secara berkala, yang digunakan untuk memantau status piutang dan penerimaan kas dari pihak perantara.

Dalam mengadopsi sistem pencatatan penjualan kredit melalui perantara seperti yang dilakukan oleh PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair, terdapat beberapa keuntungan yang diperoleh perusahaan. Pertama, manajemen risiko kredit yang lebih baik. Dengan adanya pihak ketiga, yaitu perusahaan pembiayaan, yang melakukan verifikasi dan analisis kelayakan kredit pelanggan, risiko kredit macet bagi PT. ACE Hardware dapat diminimalisir. Perusahaan juga tidak perlu melakukan proses kredit dan penagihan secara langsung, sehingga dapat lebih fokus pada penjualan dan operasional utama. Kedua, arus kas yang lebih stabil. Pembayaran dari pelanggan diterima oleh perusahaan pembiayaan, sehingga PT. ACE Hardware dapat menerima pembayaran sesuai jangka waktu yang disepakati, tanpa menunggu pelanggan melunasi. Hal ini membantu menjaga stabilitas arus kas perusahaan. Ketiga, efisiensi pencatatan dan administrasi. Pencatatan penjualan kredit dan piutang terpusat pada hubungan dengan perusahaan pembiayaan, sehingga proses administrasi dan pembukuan menjadi lebih efisien. Perusahaan tidak perlu mengelola proses kredit dan penagihan secara langsung ke pelanggan. Keempat, peningkatan fokus pada inti bisnis. Dengan pihak ketiga yang menangani proses pembiayaan kredit, PT. ACE Hardware dapat lebih fokus pada strategi penjualan, pemasaran, dan pengembangan produk. Hal ini dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis inti perusahaan. Secara keseluruhan, sistem pencatatan penjualan kredit melalui perantara memberikan manfaat dalam hal manajemen risiko, stabilitas arus kas, efisiensi administrasi, dan fokus pada kompetensi inti bisnis PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair.

Dengan prosedur pencatatan penjualan kredit yang rinci dan terintegrasi, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dapat memastikan integritas data, meningkatkan pengendalian internal, dan menyediakan informasi akurat untuk analisis serta pengambilan keputusan. Sistem yang terperinci memungkinkan pelacakan transaksi, mengurangi risiko kesalahan, dan menghasilkan catatan keuangan yang lengkap. Integrasi antara jurnal penjualan kredit dan sistem akuntansi meningkatkan akurasi data, mempercepat pelaporan, dan memperkuat pengendalian internal. Hal ini memudahkan pengambilan keputusan bisnis yang lebih informed berdasarkan informasi keuangan yang akurat dan tepat waktu, serta meningkatkan efisiensi operasional melalui pengawasan yang lebih baik atas piutang dan arus kas.

Pengembangan Sistem Penjualan PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair

Dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan sistem penjualan di masa depan, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair memiliki beberapa rencana strategis. Salah satu inisiatif utama adalah mengintegrasikan sistem penjualan online dengan toko ritel, sehingga pelanggan dapat melakukan pemesanan dan pembayaran secara online, lalu mengambil barang di toko atau menggunakan layanan pengiriman. Hal ini akan meningkatkan pengalaman belanja pelanggan dan efisiensi operasional perusahaan. PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga berencana untuk menambahkan lebih banyak metode pembayaran digital, seperti dompet digital, pembayaran melalui aplikasi seluler, dan teknologi "tap to pay". Tujuannya adalah untuk memberikan lebih banyak opsi yang nyaman bagi pelanggan dalam melakukan transaksi, serta meningkatkan kecepatan dan keamanan dalam pemrosesan pembayaran.

Dalam bidang analitik penjualan, perusahaan akan mengoptimalkan pemanfaatan data penjualan yang terintegrasi untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam. Analitik canggih akan digunakan untuk memprediksi tren penjualan, mengidentifikasi pelanggan potensial, dan membuat rekomendasi produk yang lebih akurat. Hal ini akan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan strategis dan peningkatan efektivitas operasional penjualan. PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga akan memberikan pelatihan yang lebih intensif kepada karyawan kasir dan staf penjualan, dengan fokus pada peningkatan keterampilan pelayanan pelanggan, pengelolaan sistem penjualan, dan penerapan prosedur pembayaran yang efisien. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pengalaman belanja pelanggan dan efektivitas proses penjualan tunai di toko.

Dalam upaya meningkatkan daya saing, perusahaan juga akan melakukan pembaharuan pada infrastruktur teknologi, termasuk memperbarui perangkat keras dan perangkat lunak kasir. Hal ini akan memastikan sistem penjualan tunai berjalan dengan lebih cepat, andal, dan terintegrasi dengan teknologi terbaru. Selain itu, investasi dalam teknologi perekaman transaksi juga akan dilakukan untuk meningkatkan keakuratan dan keamanan data penjualan. PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga akan meningkatkan promosi dan pemasaran toko ritel di media sosial dan platform digital. Strategi ini bertujuan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong lalu lintas kunjungan ke toko baik secara offline maupun online. Kampanye promosi yang menarik dan terkini akan dirancang untuk menarik minat pelanggan dan meningkatkan volume penjualan.

PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair berencana untuk menerapkan beberapa strategi promosi digital yang terintegrasi. Salah satu strategi utama adalah melakukan kampanye iklan di media sosial populer seperti Facebook, Instagram, dan TikTok. Iklan-iklan yang menarik dan kreatif akan dirancang untuk menarik perhatian pengguna dan mendorong mereka untuk mengunjungi toko. Selain itu, perusahaan juga akan mengembangkan konten pemasaran digital yang bermanfaat, seperti tips perawatan produk, tutorial, dan informasi produk terbaru, untuk membangun keterlibatan dengan pelanggan, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong lalu lintas ke situs web atau toko. Strategi lain yang akan diterapkan adalah pemasaran influencer, di mana perusahaan akan bekerja sama dengan influencer yang sesuai dengan target pasar mereka untuk meningkatkan jangkauan dan kredibilitas merek. Influencer akan berbagi konten yang menarik tentang produk-produk ACE Hardware di saluran mereka, sehingga meningkatkan keterlibatan dan kepercayaan pelanggan. Selain itu, perusahaan juga akan mengoptimalkan situs web mereka agar lebih terlihat di hasil pencarian Google dan platform pencarian lainnya melalui strategi SEO yang melibatkan penggunaan kata kunci yang relevan, pengaturan struktur situs web, dan pembuatan konten berkualitas tinggi.

Terakhir, perusahaan akan membangun daftar email pelanggan dan menggunakan kampanye email marketing untuk mempromosikan penawaran khusus, produk terbaru, dan

informasi terkini tentang toko. Dengan menerapkan strategi promosi digital yang terintegrasi, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair berharap dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong kunjungan ke toko baik secara online maupun offline.

PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair akan mengembangkan konten yang memberikan nilai tambah bagi pelanggan, seperti tutorial perawatan produk, tips penggunaan, dan informasi terkini tentang tren dan inovasi di industri perkakas. Konten ini akan membantu memecahkan masalah atau memberikan wawasan yang berguna bagi pelanggan, sehingga meningkatkan keterlibatan dan kepercayaan mereka terhadap merek. Selanjutnya, perusahaan akan berfokus pada kebutuhan pelanggan dengan melakukan analisis dan pemahaman terhadap kebutuhan, minat, dan preferensi mereka melalui riset pasar dan umpan balik. Konten yang dibuat akan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik pelanggan, sehingga lebih relevan dan menarik bagi mereka. Perusahaan juga akan mendorong interaktivitas dan kolaborasi dengan pelanggan, misalnya dengan membuat konten interaktif seperti kuis, polling, dan ruang diskusi, yang akan meningkatkan rasa kepemilikan dan loyalitas pelanggan terhadap merek. Selain itu, perusahaan akan memanfaatkan berbagai format multimedia, seperti video, infografis, dan foto, untuk membuat konten yang lebih menarik dan mudah dicerna. Penggunaan format multimedia yang sesuai dengan preferensi dan gaya belajar pelanggan akan meningkatkan keterlibatan mereka. Terakhir, perusahaan akan menggunakan data pelanggan untuk mempersonalisasi konten dan penawaran sesuai dengan preferensi dan perilaku masing-masing pelanggan, serta melakukan segmentasi pelanggan berdasarkan kriteria seperti demografis, geografis, dan pola pembelian untuk menyajikan konten yang lebih relevan.

PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair juga memberikan pelatihan khusus kepada para kasir untuk memastikan keakuratan dan konsistensi dalam pencatatan penjualan tunai. Pertama, kasir diberikan pelatihan komprehensif tentang prosedur pencatatan transaksi penjualan tunai yang rinci dan benar. Mereka dilatih untuk mencatat informasi seperti tanggal, nomor transaksi, nama pelanggan, deskripsi barang/jasa, jumlah unit, harga per unit, dan total penerimaan kas. Tujuan pelatihan ini adalah untuk memastikan konsistensi dan ketepatan dalam pencatatan setiap transaksi penjualan tunai. Selanjutnya, kasir juga mendapatkan pelatihan tentang proses perhitungan total penerimaan kas pada akhir hari, serta penyimpanan kas dalam brankas dan penyetoran kas ke rekening bank perusahaan. Pelatihan ini memastikan kasir dapat melakukan proses pengelolaan kas dengan benar. Selain itu, kasir juga dilatih untuk mengidentifikasi, menangani, dan melaporkan adanya perbedaan atau kesalahan dalam pencatatan. Mereka dibekali kemampuan untuk melakukan rekonsiliasi sederhana antara catatan penjualan tunai dengan kas fisik, sehingga dapat menjaga akurasi data dan mengoreksi kesalahan jika terjadi. Terakhir, kasir juga dilatih untuk memahami pentingnya pelaporan penjualan tunai yang akurat dan cara membaca serta memaknai informasi dalam laporan penjualan tunai. Pelatihan ini membantu kasir menyadari kontribusi mereka dalam menyediakan data yang akurat untuk analisis kinerja perusahaan. Melalui pelatihan yang komprehensif, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair memastikan para kasir memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjaga keakuratan dan konsistensi dalam pencatatan penjualan

Dengan adanya rencana-rencana pengembangan ini, diharapkan PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dapat terus meningkatkan sistem penjualan tunai mereka, memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan, dan meningkatkan efisiensi serta daya saing bisnis di masa depan.

KESIMPULAN

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) mencakup semua kegiatan yang berkaitan dengan akuntansi, mulai dari pencatatan transaksi hingga penyajian laporan keuangan. PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair memiliki sistem informasi akuntansi yang ada di yang mengelola semua transaksi penjualan barang, mulai dari pencatatan hingga pelaporan keuangan. Sebagai sebuah perusahaan perusahaan ritel yang fokus pada penjualan berbagai macam peralatan dan bahan bangunan. Struktur organisasi dan sistem informasi akuntansi yang ada di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dikelola oleh Pimpinan Cabang, Manajer Operasional, Manajer Pemasaran, Manajer Keuangan, Manajer SDM, serta tim pendukung lainnya.

ACE Hardware menawarkan berbagai opsi kepada pelanggan untuk mendapatkan barang yang diinginkan, salah satunya dengan mempermudah sistem pembayaran melalui penjualan dengan pembayaran tunai dan penjualan dengan pembayaran kredit. Toko ini menyediakan berbagai opsi pembayaran yang lengkap, meliputi pembayaran tunai, kartu debit, kartu kredit, serta pembayaran melalui dompet digital. Proses transaksi ditangani dengan cepat dan efisien oleh kasir-kasir yang terlatih. Untuk pembayaran tunai, pelanggan cukup menyerahkan uang sesuai total belanja dan menerima struk serta kembalian yang tepat. Untuk sistem penjualan tunai dan kredit yang dimiliki oleh PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair telah sesuai dengan sistem informasi akuntansi dibutuhkan oleh kegiatan perusahaan dan sesuai dengan aturan penggunaan sistem akuntansi yang berlaku di Indonesia.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Tunai di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair mengelola semua transaksi penjualan yang dibayar langsung (tunai). Proses transaksi dimulai dengan penerimaan pesanan dari pelanggan yang memilih barang, diikuti oleh pembayaran tunai di kasir. Setelah pembayaran dilakukan, transaksi dicatat secara otomatis dalam sistem untuk menghasilkan bukti transaksi dalam bentuk struk. SIA ini mencakup beberapa komponen, seperti input data penjualan yang meliputi nama produk, jumlah, harga, dan metode pembayaran. Proses dalam sistem mencakup pencatatan transaksi, penghitungan total pembayaran, dan pengeluaran struk. Output dari sistem ini terdiri dari laporan penjualan harian, laporan kas, dan laporan persediaan.

Fungsi utama SIA Penjualan Tunai adalah memastikan pencatatan yang akurat, memantau arus kas masuk dari penjualan tunai, dan menghasilkan laporan yang membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Manfaat yang diperoleh dari sistem ini mencakup peningkatan efisiensi dalam proses transaksi, pengurangan kesalahan dalam pencatatan penjualan, serta transparansi melalui laporan yang jelas dan dapat diandalkan untuk analisis keuangan. Selain itu, pengendalian internal diterapkan dengan adanya prosedur verifikasi transaksi dan pemisahan tugas antara kasir dan pengelola laporan keuangan untuk mencegah kecurangan. Secara keseluruhan, SIA Penjualan Tunai di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair berperan penting dalam mengelola dan memantau transaksi penjualan tunai, meningkatkan efisiensi operasional, serta memberikan informasi yang diperlukan untuk manajemen dan pengambilan keputusan.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dirancang untuk mengelola semua transaksi penjualan yang dilakukan dengan metode pembayaran kredit. Proses dimulai ketika pelanggan memilih produk dan mengajukan permohonan untuk pembelian secara kredit. Setelah pengajuan disetujui, pelanggan melakukan pembayaran uang muka, dan transaksi dicatat dalam sistem. SIA ini mencakup input data yang meliputi informasi pelanggan, produk yang dibeli, jumlah, harga, dan rincian pembayaran, termasuk cicilan dan tanggal jatuh tempo. Proses dalam sistem meliputi pencatatan transaksi, penghitungan total tagihan, dan pengelolaan informasi terkait piutang.

Output dari SIA ini mencakup laporan penjualan kredit, laporan piutang, dan laporan

arus kas, yang membantu manajemen dalam memantau kinerja penjualan serta arus kas yang dihasilkan dari penjualan kredit. Fungsi utama SIA Penjualan Kredit adalah memastikan pencatatan yang akurat dari setiap transaksi, memantau pembayaran cicilan dari pelanggan, dan memberikan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Manfaat dari sistem ini termasuk efisiensi dalam pengelolaan data transaksi, pengurangan risiko kesalahan dalam pencatatan, serta transparansi dalam laporan keuangan yang dihasilkan. Selain itu, pengendalian internal diterapkan dengan prosedur verifikasi untuk memastikan bahwa semua transaksi kredit dicatat dengan benar dan meminimalkan risiko gagal bayar. Secara keseluruhan, SIA Penjualan Kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair sangat penting untuk pengelolaan transaksi penjualan kredit, meningkatkan efisiensi operasional, dan menyediakan informasi yang diperlukan untuk keputusan manajerial yang lebih baik.

Dalam mengembangkan sistem penjualannya PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair memberikan opsi pembayaran yang lebih beraneka ragam, fleksibel dan bekerja sama dengan beberapa mitra pinjaman online terpercaya. Pelanggan dapat mengajukan pinjaman langsung di gerai, kemudian menggunakan saldo pinjaman untuk melakukan transaksi pembelian. Proses pengajuannya relatif sederhana, dengan berbagai keuntungan yang ditawarkan seperti proses cepat, fleksibilitas jumlah pinjaman, dan suku bunga kompetitif. Dengan menerapkan kedua sistem pembayaran ini, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair berharap dapat semakin memudahkan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan mereka akan produk-produk berkualitas. Strategi pemasaran ACE Hardware terbukti efektif dalam menarik minat pelanggan, melalui promosi, diskon, layanan pramuniaga yang ramah, serta fasilitas modern dan nyaman.

Saran

Untuk meningkatkan efektivitas Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Kredit di PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair, disarankan agar perusahaan melakukan pelatihan rutin bagi staf yang terlibat dalam pengelolaan sistem. Pelatihan ini akan memastikan bahwa mereka memahami seluruh fitur dan fungsi sistem, sehingga dapat memaksimalkan penggunaannya. Selain itu, penting untuk memperkuat pengendalian internal dengan menerapkan prosedur audit berkala untuk memastikan akurasi pencatatan transaksi dan meminimalkan risiko kesalahan atau kecurangan. Perusahaan juga disarankan untuk meningkatkan komunikasi dengan pelanggan terkait jadwal pembayaran cicilan dan memberikan pengingat otomatis melalui sistem untuk mengurangi keterlambatan pembayaran. Mengembangkan laporan analitik yang lebih mendalam mengenai pola pembayaran pelanggan juga bisa membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang lebih strategis. Dengan langkah-langkah ini, PT. ACE Hardware Plaza Medan Fair dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat posisi keuangan melalui pengelolaan piutang yang lebih baik.

Terakhir, untuk mengintegrasikan sistem pembayaran dengan aplikasi atau platform digital perusahaan. Langkah ini akan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih terhubung dan kohesif bagi pelanggan, sehingga dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, M. D., Sukandani, Y., & Ardhiani, M. R. (2022). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo. *Journal of Sustainability Business Research*, 3(1), 82-91. <https://doi.org/10.36456/jsbr.v3i1.5377>
- Aprilianti, M., & Ngaisah, R. (2021). Sistem Penjualan Di PT. Hae Indo Chemical Cikopo Purwakarta. *JAMMIAH (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah)*, 1(2), 47-75. <https://doi.org/10.37726/jammiah.v1i2.182>
- Firdaus, E, Inayah, N.L, H., K. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

- Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo. *UBHARA Accounting Journal*.
- Fuad, M. M., Yuliarti, N. C., & Aspirandi, R. M. (2023). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Studi Kasus MPM Motor Bondowoso. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(3), 1121–1135. <https://doi.org/https://doi.org/10.56799/jim.v2i3.1397>
- Guk-Guk, F. Y. R., & Fauzi, I. (2023). Analisis Sistem Penjualan Cash, Kredit, Tender Dan Konsiyansi Di PT. Indofarma Global Medika Medan. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(2), 1962–1967. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i3.1420>
- Hartono, W. J. (2018). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, 9(1), 2000–2023. <https://doi.org/10.47927/jikb.v9i1.128>
<https://www.acehardware.co.id/company>
- Humaira, T. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kamar dan Penerimaan Kas Pada Hotel GranDhika Setiabudi Medan. <http://repository.uinsu.ac.id/id/eprint/9575>
- Kurniawan, T. R. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PT ACE HARDWARE INDONESIA TBK.
- Meilia, R., Dwi Anggarani, Hasan, K., & Fatoni, I. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang. *Jurnal Ekonomi Kreatif Indonesia*, 1(3), 212–227. <https://doi.org/10.61896/jeki.v1i3.12>
- Misra Aini, D. T. R. (2020). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada CV. Surya Kuantan Singingi. *Jurnal Akuntansi*, 3(1), 193-207. <https://www.ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/584>
- Mujahidah, A. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi V UNIBOS Makassar*, 4(007). <http://economicsbosowa.unibos.id/index.php/eb/article/view/58/53>.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Natalia, D. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kamar dan Penerimaan Kas pada Hotel (Studi Kasus pada Hotel Kayu Arum Resort & Spa). <https://repository.uksw.edu/handle/123456789/24886>
- Nazir, M. (2014). *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Bogor.
- Nurlaelasani. (2023). efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada hotel santika sukabumi. 12(3), 688–695.
- Pala'langan, E. I., Saerang, D. P. E., & Gamaliel, H. (2020). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. *Jurnal EMBA*, 8(4), 824-834. <https://doi.org/10.35794/emba.v8i4.31095>
- Rais R, M. (2023). ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT PADA DEALER MOTOR YAMAHA CV. CITRA SELARAS KOTA BAUBAU. *ECOTECHNOPRENEUR: Journal Economics, Technology And Entrepreneur*, 2(03), 97–111. <https://doi.org/10.62668/ecotechnopreneur.v2i03.695>
- Rizal, M.A, M., T. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web Pada Toko Uj Outlet. *Jurnal Sisfokom (Sistem Informasi Dan Komputer)*, 7(1), 9–15. <https://doi.org/10.32736/sisfokom.v7i1.281>
- Romney, S. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi Accounting Information System*. Salemba Empat, Jakarta.
- Roy, A. (2023). Analisa Korelasi Antara Pemakaian Tenaga Pruning , Pemakaian Tenaga Weeding , Aplikasi Pemupukan Terhadap Produksi PT . LSIP Tahun 2022. 3, 9839–9852.
- Roy, A. (2024). Analisa Pengaruh Antara Rencana Belajar, Locus of Control Terhadap. *Journal on Education*, 06(02), 14700–14710.
- Roy, A., Gani, A., Sari, E. E., Ningsih, A. W., Studi, P., Perpajakan, A., Lp3m, U., & Akuntansi, K. (2023). Analysis of the Level of Work Loyalty of Saff and Employees Through Job Satisfaction Factors At the Pt. Lsip. *Jurnal Ekonomi*, 12(01), 1201–1210.
- Sabella, V. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Surya Plastindo Gresik. *Konstruksi Pemberitaan Stigma Anti-China Pada Kasus Covid-19 Di Kompas.Com*, 68(1).
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.

- Sutabri, Tata, D. N. (2019). Sistem Informasi Bisnis. Andi Offset.
- Todoho, D. M., Manosoh, H., & Latjandu, L. D. (2020). Analisis penerapan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA*, 8(4), 1142-1153. <https://doi.org/10.1234/emba.v8i4.12345>
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v7i3.24053>
- Wijaksana, I. K. K., Wibawa, K. S., & Susila, A. A. N. H. (2023). SISTEM PENJUALAN BARANG ELEKTRONIK DAN FURNITURE BERBASIS WEB PADA TOKO BALI ARTHA JAYA. *JURASIK (Jurnal Riset Sistem Informasi Dan Teknik Informatika)*, 8(3), 613–626. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30645/jurasik.v8i2.645>
- Wowor, T. G., Tene, J., Syaefudin, F. I. M., Wangarry, A. R., & Sondakh, N. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado. *Jurnal Akuntansi Vokasi*, 7(1), 43–55.