

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dengan perkembangan zaman dan teknologi yang semakin pesat sekarang ini, banyak perusahaan yang mencoba untuk membuat usaha, dan melakukan segala cara untuk memperluas usahanya. Perusahaan akan memikirkan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya di masa sekarang dan yang akan datang. Hal tersebut menyebabkan terjadinya persaingan ketat antar perusahaan yang bergerak di bidang yang sama. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya selama berproduksi di dunia pemasaran.

Perusahaan yang didirikan ada tiga macam, yaitu di bidang jasa, dagang dan manufaktur. Kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan penjual dapat diterima oleh pemasaran dan memiliki harga yang sesuai dengan permintaan pelanggan, maka penting untuk perusahaan mengetahui penjualannya dalam setiap periode. Dengan begitu perusahaan harus memiliki sistem penjualan agar mengetahui peningkatan maupun penurunan pada transaksi yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Penjualan sangat berperan penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena

dapat menentukan perolehan laba, dan dapat mengurangi pendapatan bahkan menjadi kerugian pada perusahaan. Setiap perusahaan harus memiliki sistem yang baik dalam melakukan usahanya.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar menjual, tapi bagaimana penjualan tersebut dapat tercatat dengan baik dan bagaimana memperoleh pelanggan, memberikan penawaran, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari pelanggan. Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup perusahaan.

PT Lumina Packaging merupakan perusahaan yang memproduksi produk-produk *Flexible Packaging* dan *Converting Plastic*. Produk yang dihasilkan oleh PT Lumina Packaging meliputi berbagai macam jenis plastik pellet antara lain *PP Film*, *PP Yarn*, *HDPE Blow*, *HDPE Film*, *LDPE Film* dan lain-lain dengan kualitas yang terbaik dan *supply* yang regular. Perusahaan ini menggunakan mesin dari negara lain sehingga membuat kinerja dari produksi cepat dan bagus. Sejak awal berdirinya yaitu April 2012 hingga sekarang, pembangunan PT Lumina Packaging didasari dari para pemimpin perusahaan yang sudah lama bergerak di dunia *Flexible Packaging* dan *Converting Plastic*.

Target pasar untuk perusahaan ini adalah pemilik pabrik lain yang membutuhkan *packaging* dan *printing* label untuk produksi yang dikerjakan.

Tabel 1.1 Data penjualan PT Lumina Packaging

BULAN 2013	BAG MAKING	LIDS	ROLL
JANUARI	1.041.000	444	
FEBRUARY	203.000	-	
MARCH	461.500	260	
APRIL	787.700	345	
MAY	1.488.730	600	
JUNE	1.707.300	1.446	
JULY	3.127.800	2.710	2.300
AUGUST	561.650	550	85
SEPTEMBER	1.787.000	1.396	2.000
OCTOBER	2.118.560	582	2.000
NOPEMBER	1.738.600	876	2.228
DESEMBER	1.658.000	452	2.320

Sumber: PT Lumina Packaging (2014)

Dari Tabel 1.1 tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa jumlah penjualan PT Lumina Packaging tahun 2013 mengalami naik turun. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Sistem Penjualan Kredit Pada PT Lumina Packaging Sidoarjo**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Sistem Penjualan Kredit pada PT Lumina Packaging?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan kredit pada PT Lumina Packaging. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perusahaan agar memperoleh manfaat dari sistem dan prosedur yang terkait pada penjualan kredit.

2. Bagi penulis

Menambah wawasan serta pengetahuan tentang perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian siklus penjualan kredit pada perusahaan.

3. Bagi pembaca

Dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi peneliti lain yang berminat di bidang ini.

D. Batasan Masalah

Untuk mengatasi perluasan masalah pembahasan agar tidak menjadi perluasan yang menyimpang, maka penelitian ini dibatasi pada:

1. Sistem penjualan kredit pada produk barang dagangan dan dokumen-dokumen pendukung.
2. Catatan akuntansi yang digunakan.
3. Fungsi-fungsi yang terkait dengan sistem penjualan kredit.