BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Kerja Praktek

Salah satu tujuan utama perusahaan besar maupun perusahaan kecil adalah untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin. Sasaran tersebut dapat tercapai melalui usaha dan kegiatan tertentu yang dapat menciptakan pendapatan dan efisiensi dalam pengelolaan perusahaan tersebut. Sumber utama pendapatan perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun perusahaan kecil adalah hasil dari penjualan barang dan jasa, sehingga penjualan barang dan jasa merupakan salah satu ukuran untuk menentukan sukses atau tidaknya suatu perusahaan.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana – rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (marwan,1991). Pada umumnya penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan besar maupun perusahaan kecil dilakukan dalam bentuk penjualan tunai dan penjualan kredit. Produktivitas penjualan tunai maupun penjualan kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba bagi perusahaan.

Begitupun kegiatan penjualan yang dilakukan oleh Greeneration Indonesia, berupa penjualan retail (eceran) dan order (berdasarkan pesanan). Penjualan retail dilakukan oleh perusahaan dengan menitipkan barang pada pihak yang sebelumnya telah melakukan kerjasama dengan Greeneration Indonesia. Sedangkan pada penjualan order dilakukan oleh perusahaan hanya bila ada pesanan saja dari konsumen. Greeneration Indonesia berdiri pada tanggal 24 Juli 2005 yang diawali dari keprihatinan terhadap permasalahan lingkungan yang kualitasnya semakin menurun. Pada tahun 2006, Greeneration Indonesia memulai debutnya

dengan menciptakan program bertajuk KEBUNKU (kertas bekasku hijaukan bangsaku) yang bertujuan untuk menciptakan siklus mengembalikan pohon yang telah dimanfaatkan (jadi kertas) menjadi pohon kembali. Salah satu buah dari kegiatan Greeneration Indonesia ini adalah terlahirnya UGREEN, sebuah komunitas lingkungan yang bermarkas di salah satu Kampus Negeri Bandung. Sepanjang tahun 2007 Greeneration Indonesia berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan lingkungan.

Pada awal tahun 2008, pendiri Greeneration Indonesia melakukan reorganisasi dan menyatakan diri bahwa untuk memperjuangkan lingkungan secara berkelanjutan, diperlukan suatu metode perjuangan yang lebih mandiri. Untuk itu dipilihlah *platform* wirausaha sebagai metode yang cocok bagi Greeneration Indonesia. Sepanjang 2008, Greeneration Indonesia melakukan restrukturisasi, penguatan pondasi usaha, serta riset pengembangan produk. Awal 2009 menjadi langkah baru bagi Greeneration Indonesia sebagai ide usaha berbasis social entrepreneur yang bergerak secara profesional dengan mengeluarkan produk utama baGOes yang berupa tas belanja lipat untuk mengurangi penggunaan kantong plastik, dengan salah satu mimpinya adalah menjadi perusahaan terdepan dalam menjual gaya hidup hijau. BaGOes sendiri merupakan perpaduan antara Bag dan Goes, yang artinya tas yang mudah dibawa pergi kemana saja. Untuk menjalankan aktivitas roda perusahaan, dibutuhkan sejumlah dana yang berasal dari penjualan barang dagang. Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal. Karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Berdasarkan latar belakang uraian diatas , penulis akan melakukan kerja praktek pada greeneration indonesia, terutama yang menyangkut dengan penjualan barang dagang. Oleh

karena itu penulis menyusun laporan tugas kerja praktek ini dengan judul : “Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Barang Dagang Pada Greeneration Indonesia”.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

Maksud dan tujuan kerja praktek ini yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan barang dagang pada Greeneration Indonesia
2. Untuk mengetahui bagian yang terkait dalam penjualan barang dagang pada greeneration indonesia.
3. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi dalam penjualan barang dagang pada greeneration indonesia

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Dari kerja praktek yang dilakukan, penulis mengharapkan laporan kerja praktek ini dapat memberikan manfaat bagi :

1. Penulis

   Guna menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulis dengan cara membandingkan teori yang sudah diterima selama masa kuliah dengan kenyataan yang dihadapi dalam dunia kerja. Khususnya mengenai penjualan barang dagang.

2. Perusahaan

   Laporan kerja praktek ini diharapkan dapat memberi tambahan informasi dan juga masukan baik berupa saran atau koreksi guna mencapai efektivitas perusahaan untuk mengadakan peningkatan dan perbaikan di segala bidang dan juga bermanfaat untuk kelancaran aktivitas perusahaan guna menunjang kemajuan perusahaan khususnya dalam bidang penjualan barang dagang, sehingga kedepannya dapat membantu perusahaan dalam memecahkan masalah yang mereka hadapi.

3. Pihak lain

   Laporan kerja praktek ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran mengenai perkembangan ilmu pengetahuan dan juga dapat bermanfaat bagi pihak – pihak yang membutuhkan dan tidak menutup kemungkinan untuk mengadakan penyempurnaan terhadap hasil pengamatan ini.

1.4 Metode Kerja Praktek

Dalam menyusun laporan kerja praktek ini, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu suatu cara mengumpulkan dan menyajikan data dengan disertai analisis yang dapat memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

1. **Penelitian Lapangan (*Field Research*)**

   Yaitu penelitian yang dilakukan pada perusahaan yang bersangkutan dengan tujuan memperoleh data yang berhubungan dengan masalah yang menjadi pokok bahasan dalam laporan kerja praktek. Adapun tekhnik yang digunakan adalah sebagai berikut :

   a. Observasi

      Yaitu teknik pengumpulan data dengan pengamatan langsung pada objek perusahaan yang akan diteliti melalui pengamatan dan pencatatan yang diperoleh kebenarannya.

   b. Wawancara

      Yaitu mengadakan dialog/wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang bersangkutan mengenai hal- hal yang berhubungan dengan bidang yang diteliti dalam penyusunan laporan kerja praktek ini.

c. Kerja Praktek

yaitu peninjauan secara langsung ke perusahaan yang menjadi objek pengamatan selama waktu yang ditentukan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu suatu kegiatan pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari, meneliti dan menelaah berbagai macam bahan bacaan yang ada di perpustakaan baik buku-buku, diktat dan bahan-bahan lain yang ditulis dan disusun oleh beberapa penulis yang erat hubungannya dengan masalah yang dibahas. Juga catatan-catatan pribadi penulis yang pernah didapat selama mengikuti perkuliahan.

1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan laporan kerja praktek ini, penulis melakukan kerja praktek pada GREENERATION INDONESIA yang berlokasi di Jalan kanayakan D35 Bandung. Waktu kerja praktek dilakukan sejak tanggal 14 Juli s/d 18 Agustus 2011. Hari kerja praktek yang berlaku dari hari Senin sampai dengan Jumat waktu pelaksanaan kegiatan kerja praktek dimulai pukul 09.00-16.00 WIB.

Tabel 1.1

WAKTU PELAKSANAAN KEGIATAN KKP

KETERANGAN	BULAN																						
	JULI				AGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER		
	MINGGU KE-																						
1. KKP (Kerja Kuliah Praktek)																							
2. Pengumpulan Data																							
3. BAB I (Pendahuluan)																							
4. BAB II (Gambaran Uraian Perusahaan)																							
5. BAB III (Pembahasan Hasil Pelaksanaan)																							
6. BAB IV (Kesimpulan Dan Saran)																							
7. Hasil Laporan KKP																							