

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lesunya perdagangan dalam dunia usaha dewasa ini, menimbulkan banyak persaingan baik antara perusahaan-perusahaan yang beda jenis maupun tidak sejenis. Oleh karena itu perlu adanya suatu arah atau tujuan dari seluruh kebijakan penjualan yang diterapkan dan dilaksanakan di dalam perusahaan maupun non perusahaan.

Agar hal tersebut dapat tercapai maka perlu adanya suatu sistem manajemen yang baik. Salah satu fungsi manajemen adalah planning atau perencanaan ini merupakan salah satu factor penting dalam perusahaan karena akan berpengaruh langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan koperasi dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang baik itu rencana jangka pendek maupun rencana jangka panjang. Dengan adanya perencanaan yang baik, semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah direncanakan.

Di dalam menjalankan kegiatan usahanya, koperasi ingin memperoleh laba yang terus-menerus. Hal ini dapat dicapai apabila hasil penjualan yang diperoleh koperasi lebih besar dari seluruh biaya yang dikeluarkannya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Agar diperoleh laba yang besar, maka pimpinan dapat melakukan

beberapa hal seperti meningkatkan volume penjualan, menaikkan harga jual dengan cara menekan harga pokok serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan. Dalam prakteknya hal seperti ini sulit sekali dilaksanakan karena akan menimbulkan konsekuensi-konsekuensi baru yang tidak di harapkan. Salah satunya yaitu dengan semakin besar volume penjualan maka produk yang dihasilkan koperasi juga semakin besar. Hal ini dapat terjadinya kesalahan-kesalahan dari proses penjualan, sehingga akan menimbulkan adanya produk-produk yang tidak terjual seperti barang yang sudah kadaluarsa. Oleh karena itu laba yang diperoleh koperasi akan menurun, karena biaya-biaya yang harus dikeluarkan semakin besar. Oleh karena itu mengatasi masalah ini diperlukan adanya suatu analisis tertentu agar pimpinan koperasi dapat menentukan berapakah batas minimum volume penjualan agar tidak mengalami kerugian. Analisis ini dikenal dengan Analisis Break Even Point (BEP).

Dengan analisis BEP, pimpinan koperasi dapat menentukan tingkat harga jual di pasaran dan berapa harga unit yang harus di jual agar tercapai tingkat BEP.

Analisis BEP merupakan suatu alat bantu bagi pimpinan untuk menentukan berapa volume yang harus dilakukan perusahaan, agar laba yang direncanakan dapat tercapai.

1.2 Rumusan Masalah

- a. penjualan yang telah dilakukan perusahaan selama tahun 2019.
- b. Besarnya biaya yang telah dikeluarkan perusahaan selama tahun 2019.

- c. Menghitung volume penjualan berapakah perusahaan berada dalam kondisi BEP.
- d. Gambaran lebihjelas mengenai analisis BEP sebagai salahsatu alat dalam penetapan kebijakan penjualan yang dilakukan koperasi.

1.3 Maksud dan Tujuan Magang

1.3.1 Tujuan Diadakannya Magang

- a. Berapa volume penjualan pada perusahaan tahun 2019.
- b. Berapakah biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan selama tahun 2019.
- c. Pada tingkat penjualan berapakah perusahaan berada pada kondisi BEP.
- d. Bagai manakah kebijakan penjualan yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan setelah mengetahui kondisi BEP.

1.4 Kegunaan Magang

1.4.1 Bagi Mahasiswa

1. Dapat mengetahui situasi pada dunia kerja secara nyata yang ada di KPKS Mini Market Husada.
2. Dapat dijadikan sebagai pembanding antara ilmu yang di peroleh mahasiswa pada saat perkuliahan dengan ilmu yang diperoleh pada saat kegiatan praktek kerja.
3. Memperoleh kesempatan untuk berlatih kerja di lapangan dengan berlatih kerja.
4. Dapat mengukur kemampuan atau keterampilan yang dimiliki serta mendapat pengalaman atau keterampilan baru.

5. Mengenal dan merasakan sikap professional yang dibutuhkan di perusahaan.
6. Mengetahui secara jelas mengenai kegiatan perusahaan khususnya di bidang manajemen keuangan di KPKS Mini Market Husada.

1.4.2 Bagi Institut

1. Institut dapat menjalin kerjasama yang baik dengan perusahaan-perusahaan yang menjadi tempat praktek kerja para mahasiswa IKOPIN.
2. Melalui praktek kerja lapangan, Institut dapat menghasilkan lulusan-lulusan yang dapat bersaing di dunia kerja karena memiliki ilmu pengetahuan dan pengalaman kerja langsung pada perusahaan.
3. Institut akan semakin dikenal di dunia industri karena mengizinkan mahasiswa/i melakukan praktek kerja lapangan diberbagai perusahaan.

1.4.3 Bagi koperasi

- a. Kehadiran mahasiswa/i yang melakukan praktek kerja magang di perusahaan dapat memberikan bantuan tenaga dalam melaksanakan kegiatan produksi di perusahaan.
- b. Sebagai bahan informasi dalam melihat kelayakan biaya produksi sayuran selada yang dihasilkan terutama dalam menjalankan dan menjaga keberlanjutan usahanya.

1.4.4 Bagi Umum

- 1 Hasil tugas akhir ini sebagai salah satu bahan referensi pembanding bagi penelitian lain dalam bidang kajian yang sama pada masa yang akan datang.

- 2 Bagi masyarakat, merupakan suatu peluang usaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat baik yang terlibat langsung maupun yang muncul karena adanya nilai tambah sebagai sebab akibat adanya usaha tani sayuran selada.

1.5 Tempat Praktek Kerja

Nama Perusahaan : KPKS Mini Market Husada

Lokasi : Jalan Pangeran Geusan Ulun No. 75,
Regol Wetan, Sumedang Selatan,
Kotakulon, kec. Sumedang selatan.
Kabupaten sumedang, Jawa Barat
45311

1.6 Jadwal Waktu Peraktek kerja

Adapun waktu praktek kerja yang penulis ambil di tempat kerja dari tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 09 April 2020, dari hari Senin sampai dengan hari Kamis mulai pukul 08.00 – 15.00 WIB

IKOPIN