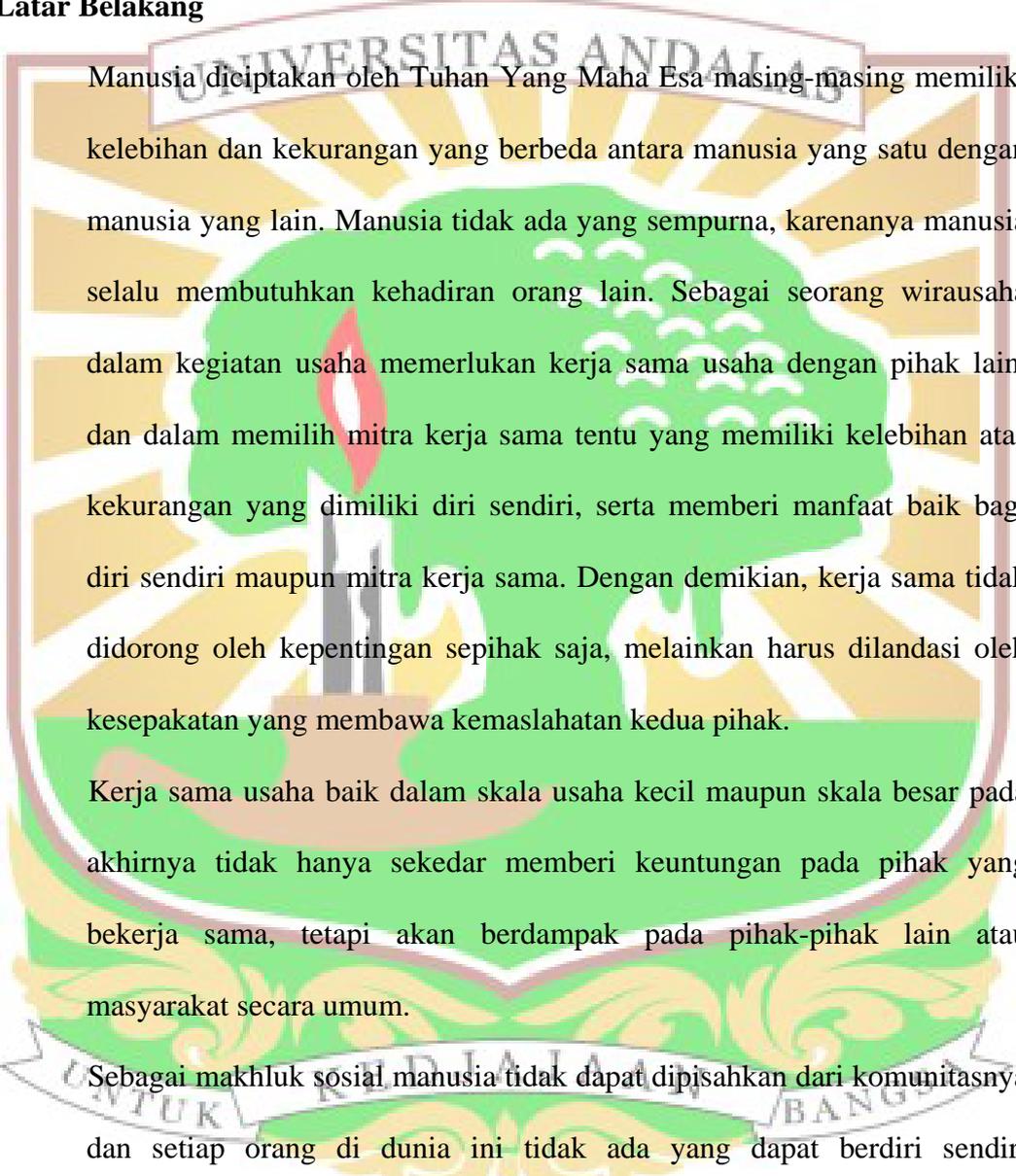


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang



Manusia diciptakan oleh Tuhan Yang Maha Esa masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda antara manusia yang satu dengan manusia yang lain. Manusia tidak ada yang sempurna, karenanya manusia selalu membutuhkan kehadiran orang lain. Sebagai seorang wirausaha dalam kegiatan usaha memerlukan kerja sama usaha dengan pihak lain, dan dalam memilih mitra kerja sama tentu yang memiliki kelebihan atas kekurangan yang dimiliki diri sendiri, serta memberi manfaat baik bagi diri sendiri maupun mitra kerja sama. Dengan demikian, kerja sama tidak didorong oleh kepentingan sepihak saja, melainkan harus dilandasi oleh kesepakatan yang membawa kemaslahatan kedua pihak.

Kerja sama usaha baik dalam skala usaha kecil maupun skala besar pada akhirnya tidak hanya sekedar memberi keuntungan pada pihak yang bekerja sama, tetapi akan berdampak pada pihak-pihak lain atau masyarakat secara umum.

Sebagai makhluk sosial manusia tidak dapat dipisahkan dari komunitasnya dan setiap orang di dunia ini tidak ada yang dapat berdiri sendiri melakukan segala aktivitas untuk memenuhi kebutuhannya, tanpa bantuan orang lain. Secara alamiah, manusia melakukan interaksi dengan lingkungannya, baik sesama manusia maupun dengan makhluk hidup

lainnya. Begitupun dalam aktivitas usahanya setiap orang selalu membutuhkan kehadiran dan peran orang lain. Kerja sama pada intinya menunjukkan adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih yang saling menguntungkan. Suatu Perusahaan bekerja sama dengan perusahaan lain dalam kegiatan bishisnya adalah untuk memperoleh keuntungan atau menaikkan produktifitas perusahaan. Ada beberapa maksud dan tujuan perusahaan melakukan kerja sama dengan perusahaan lain seperti memperbesar perusahaan, meningkatkan efisiensi, menghilangkan atau mengurangi resiko persaingan, menjamin tersedianya pasokan atau penjualan dan distribusi dan sebagainya.

Kerja sama pada intinya menunjukkan adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih yang saling menguntungkan, sebagaimana dua pengertian kerja sama di bawah ini :

- Moh. Jafar Hafsah (2000) menyebut kerja sama ini dengan istilah “kemitraan”, yang artinya adalah “suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.”

- H. Kusnadi (2003) mengartikan kerja sama sebagai “dua orang atau lebih untuk melakukan aktivitas bersama yang dilakukan secara terpadu yang diarahkan kepada suatu target atau tujuan tertentu.” Dari pengertian kerja sama di atas, maka ada beberapa aspek yang terkandung dalam kerja sama, yaitu :

1) Dua orang atau lebih, artinya kerja sama akan terjadi kalau ada minimal dua orang atau kedua pihak yang melakukan kesepakatan. Oleh karena itu, sukses tidaknya kerja sama tersebut ditentukan oleh peran dari kedua orang atau kedua pihak yang bekerja sama tersebut.

2) Aktivitas, menunjukkan bahwa kerja sama tersebut terjadi karena adanya aktivitas yang dikehendaki bersama, sebagai alat untuk mencapai tujuan dan ini membutuhkan strategi (bisnis/usaha).

3) Tujuan atau target, merupakan aspek yang menjadi sasaran dari kerja sama usaha tersebut, biasanya adalah keuntungan baik secara finansial maupun nonfinansial yang dirasakan atau diterima oleh kedua pihak.

4) Jangka waktu tertentu, menunjukkan bahwa kerja sama tersebut dibatasi oleh waktu, artinya ada kesepakatan kedua pihak kapan kerja sama itu berakhir. Dalam hal ini, tentu saja setelah tujuan atau target yang dikehendaki telah tercapai.

CV. Jasa Surya adalah perusahaan bergerak dalam bidang penerbit dan percetakan buku-buku pelajaran, seperti buku Lembar Kerja Siswa (LKS), Buku Sekolah Elektronik (BSE), buku Muatan Lokal (BAM), dan Pendidikan Al-Qur'an (PQ). Perusahaan berusaha untuk mempertahankan pangsa pasarnya sehingga produk yang dipasarkannya dapat terus

dipertahankan bahkan ditingkatkan, hal ini sangat penting mengingat salah satu sumber pendapatan CV. Jasa Surya adalah dari penjualan berbagai produknya. Adapun upaya yang dilakukan oleh CV. Jasa Surya untuk meningkatkan penjualan produknya yaitu mendistribusikan dengan cara memperkenalkan produknya kepada masyarakat melalui sales-sales yang datang ke sekolah-sekolah yang ada di kota Padang. Selain itu, perusahaan ini melakukan kerja sama dan pendistribusian produknya dengan cara pemberian contoh barang kepada calon pembeli dan pemberian diskon untuk pembelian tertentu kepada pembeli.

Dengan sistem kerja sama yang baik, dapat membantu dalam hal pendistribusian dan pengadaan buku, diharapkan produk yang dihasilkan akan dikenal oleh masyarakat luas dan membangun merk yang kuat serta memiliki identitas yang dapat menggambarkan suatu nilai yang akan selalu dikenal oleh konsumen, serta dapat menarik minat beli konsumen atau calon pembeli sehingga tercapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan volume penjualan, serta menjadikannya posisi pemimpin di pasar.

Sehubungan dengan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas lebih mengenai masalah : **“SISTEM KERJA SAMA CV. JASA SURYA DALAM PENGADAAN DAN PENDISTRIBUSIAN BUKU DI KOTA PADANG”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah disebutkan di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apa sistem kerja sama yang di lakukan CV. Jasa Surya dalam pengadaan dan perdistribusian buku di kota Padang?
2. Bagaimana promosi yang dilakukan oleh CV. Jasa Surya?
3. Apa saja kendala yang dihadapi CV. Jasa Surya dalam melakukan kerja sama dengan sistem yang telah ditetapkan?

### **1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

#### **1.3.1 Tujuan Penulisan**

1. Untuk mengetahui apa sistem kerja sama yang dilakukan CV. Jasa Surya dalam pengadaan dan pendistribusian buku di kota Padang
2. Untuk mengetahui bagaimana bentuk promosi yang dilakukan oleh CV. Jasa Surya
3. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi CV. Jasa Surya dalam melakukan kerja sama dengan sistem yang telah ditetapkan

#### **1.3.2 Manfaat Peulisan**

Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

##### **a. Bagi Penulis**

1. Mengetahui dan mengenal secara langsung dunia kerja nyata pada saat sekarang ini.

2. Sebagai pengalaman, menambah pengetahuan dan memperluas wawasan tentang hubungan kerja sama.
3. Membantu dan melatih cara berkomunikasi dan bersosialisasi dengan rekan kerja.

**b. Bagi Perusahaan**

1. Diharapkan dapat membantu perusahaan melalui sumbangan tenaga dan pikiran.
2. Dapat memberikan masukan apabila terjadi permasalahan tentang kerja sama dengan mitra kerja pada Perusahaan CV Jasa Surya Padang.

**c. Bagi Universitas Andalas Padang**

Untuk menjalin hubungan kerja sama yang baik antara lembaga pendidikan dengan perusahaan sebagai wadah penerapan ilmu yang dimiliki oleh mahasiswanya.

#### 1.4 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang ini dilaksanakan pada CV Jasa Surya. Kegiatan magang ini berlangsung selama 60 (enam puluh) hari kerja, terhitung sejak tanggal

1 Juni 2016 s/d 29 Juli 2016

#### 1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam menyusun dan memberikan gambaran tentang tugas akhir secara keseluruhan, maka penulis menguraikan tugas

akhir ini secara garis besar menjadi 5 bab dimana tiap bab terbagi dalam beberapa sub-sub bab sebagai berikut :

**Bab I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini memberikan penjelasan mengenai alasan-alasan yang mendorong penulis untuk memilih sistem kerja sama sebagai pokok permasalahan, rumusan masalah, tujuan yang digunakan serta sistematika pembahasan untuk memberikan gambaran secara keseluruhan.

**Bab II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab kedua ini memberikan penjelasan mengenai teori yang digunakan untuk membahas permasalahan yang dikemukakan dalam tugas akhir ini. Pembahasan tersebut meliputi pengertian kerja sama, pengertian pendistribusian, pengadaan dan lain-lain

**Bab III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ketiga ini dijelaskan secara singkat mengenai CV. Jasa Surya. Gambaran ini mengulas tentang sejarah singkat perusahaan dan perkembangan perusahaan, bidang usaha, struktur organisasi dan uraian tugas.



#### **Bab IV : PEMBAHASAN**

Bab ini merupakan pembahasan mengenai cara CV. Jasa Surya melakukan kerja sama produk-produknya kepada relasi di kota padang untuk menciptakan efisiensi dan efektivitas perusahaan.

#### **Bab V : PENUTUP**

Pada bab terakhir ini, disampaikan kesimpulan atas uraian dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang diajukan berdasarkan kesimpulan yang telah diambil.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

