

Materi Kuliah

PENGANTAR BISNIS



Mimin Suriadi, S.Sos.M.Si

**Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia
(STIMI) MEULABOH ACEH BARAT**

Pengertian Bisnis

- **Bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan penjualan ataupun pembelian barang dan jasa yang secara konsisten berulang.**
- **Bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang mengusahakan atau yang berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut.**
- **Bisnis adalah kegiatan atau bentuk aktivitas penjualan jasa dan barang yang bertujuan untuk mencari atau memperoleh keuntungan kepada pihak yang berusaha, yang berlangsung secara terus menerus selama masih memberikan keuntungan.**

Manfaat Bisnis

1. **Memperoleh penghargaan/pengakuan.**

Penghargaan ataupun pengakuan dapat diperoleh dengan berbisnis. Dengan adanya bisnis yang berhasil dan tumbuh berkembang serta memberikan dampak positif kepada masyarakat akan memberikan pengakuan positif dari masyarakat itu sendiri.

2. **Kesempatan untuk menjadi Bos bagi diri sendiri.**

Dengan berbisnis, seseorang akan menjadi penentu dan pemimpin dari bisnis sendiri. Besar kecilnya bisnis seseorang ditentukan oleh kemampuannya menjadi bos.

Selanjutnya...

3. Menggaji diri sendiri.

Pebisnis tentukan penghasilannya sendiri. Jumlah penghasilan dan juga sumber penghasilan seseorang, dia yang tentukan.

4. Atur waktu sendiri.

Jam kerja seorang pebisnis diatur sendiri. Berbeda dengan menjadi seorang PNS, jam kerjanya haruslah sesuai dengan permintaan pemerintah. Bila seseorang menjadi pebisnis, jam kerja menjadi lebih fleksibel. Bila seseorang lebih ingin bersantai, dengan penghasilan bisnis yang naik, dia dapat merekrut pegawai untuk menggantikannya.

Selanjutnya...

5. Masa depan yang lebih cerah.

Masa depan seorang pebisnis, bisa dikatakan dianya yang atur, semakin dia gigih dan semangat berbisnis, maka dia akan memiliki masa depan yang lebih cerah.

Tujuan Bisnis

1. **Profit**
2. **Pengadaan barang atau jasa**
3. **Kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat**
4. **Full employment**
5. **Eksistensi perusahaan dalam jangka panjang**
6. **Kemajuan atau pertumbuhan**
7. **Prestise dan prestasi.**

Selanjutnya...

Tujuan lain yang ingin dicapai oleh pelaku bisnis itu diantaranya :

- Ingin mencukupi berbagai kebutuhannya**
- Untuk memakmurkan keluarga**
- Ingin namanya dikenal banyak orang**
- Karena ingin menjadi penerus usaha keluarga**
- Ingin mencoba hal baru**
- Ingin memanfaatkan waktu luang**
- Ingin mempunyai usaha sendiri dan tidak bekerja pada orang lain.**
- Ingin mendapat simpati. Dsb.**

Fungsi Bisnis

- Fungsi bisnis adalah untuk menciptakan nilai (kegunaan) suatu produk, yang semula kurang bernilai, setelah diubah atau diolah menjadi lebih bernilai sesuai kebutuhan masyarakat/konsumen.
- Ada tiga fungsi utama bisnis (menurut Steinhoff), yaitu :
 - Untuk mencari bahan mentah (*acquiring raw material*)
 - Untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi (*manufacturing raw materials into product*)
 - Untuk menyalurkan barang yang sudah jadi tersebut ketangan konsumen (*distributing product to consumers*).

Sistem Bisnis

❑ Sistem Ekonomi

Sistem Ekonomi merupakan sistem negara untuk mengalokasikan sumberdaya antar warga negaranya baik individu maupun organisasi.

Sumberdaya yang dimaksud adalah :

- 1. Tenaga Kerja**
 - **Orang-orang yang bekerja untuk bisnis**
- 2. Modal**
 - **Dana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis**
- 3. Wirausahawan**
 - **Individu yang melihat peluang dan mau menanggung resiko yang timbul dari penciptaan & pengoperasian sebuah bisnis baru**

Selanjutnya...

❑ Sistem Ekonomi

4. Sumberdaya fisik

- **Merupakan hal-hal berwujud yang digunakan organisasi dalam melaksanakan bisnis mereka seperti : fasilitas onderdil, perlengkapan komputer, tanah, bangunan dll**

5. Sumberdaya informasi

- **Berbagai Informasi yang digunakan bisnis agar mampu menjalankan usaha dan menghadapi persaingan.**

Selanjutnya...

□ Jenis-jenis Sistem Ekonomi

❖ Perekonomian terpimpin

Suatu sistem dimana pemerintah memiliki dan mengoperasikan semua faktor produksi.

Biasanya disebut : Komunisme

❖ Perekonomian Pasar

Mekanisme pertukaran barang/jasa antara pembeli dan penjual yang mengandalkan kapitalisme dan perusahaan bebas menciptakan lingkungan dimana para produsen dan konsumen bebas menjual dan membeli apa yang mereka pilih. Harga dan produksi ditentukan oleh penawaran dan permintaan

Selanjutnya...

❑ **Jenis-jenis Sistem Ekonomi**

- ❖ **Perekonomian Pasar Campuran**
Sistem perekonomian yang merupakan campuran antara Perekonomian Terpimpin dan Pasar, yang menampilkan sifat-sifat baik dari keduanya.

Catatan :

Perekonomian sistem pasar, memakai hukum permintaan dan hukum penawaran.

Permintaan: Kemauan dan kemampuan pembeli untuk membeli produk tertentu

Penawaran: Kemauan dan kemampuan produsen untuk menawarkan produk tertentu untuk dijual

Hukum Permintaan: “Pembeli akan membeli (permintaan) lebih banyak produk ketika harganya turun & membeli lebih sedikit ketika harganya meningkat”

Hukum Penawaran: “Produsen akan menawarkan (Penawaran) lebih banyak produk untuk dijual ketika harganya meningkat dan lebih sedikit ketika harga turun”

Perencanaan Bisnis

Rencana Bisnis / Business Plan

Adalah :

- **Pernyataan formal atas tujuan berdirinya sebuah bisnis;**
- **Dokumen tertulis tentang masa depan bisnis;**
- **Sebuah dokumen yang memberitahu apa yang direncanakan dan bagaimana berencana untuk melakukannya;**
- **Suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.**

Selanjutnya...

Enam Komponen Perencanaan Bisnis :

- 1) Membuat Deskripsi Bisnis**
- 2) Melakukan strategi pemasaran**
- 3) Membuat analisa pesaing**
- 4) Desain Pengembangan**
- 5) Rencana Operasional dan Manajemen**
- 6) Menghitung Pembiayaan.**

Selanjutnya...

Penjelasan :

1. Membuat Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis bertujuan untuk menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang akan dijalankan, beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Dalam deskripsi bisnis ini, diharapkan semua orang yang nantinya terlibat dalam bisnis, akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut.

Selanjutnya...

Penjelasan :

2. Melakukan Strategi pemasaran

Strategi pemasaran yang akan dijalankan haruslah merupakan hasil analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar adalah kekuatan yang harus digunakan untuk menciptakan target pembeli.

Jenis analisa yang dapat digunakan misalnya adalah analisa SWOT. Dengan analisa ini, pembisnis dapat mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi suatu produk sehingga dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat tanpa membuang waktu, tenaga dan biaya.

Selanjutnya...

Penjelasan :

3. Membuat Analisa Pesaing

Analisa pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk pesaing, kemudian perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing.

Selanjutnya...

Penjelasan :

4. Desain Pengembangan

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Selain berguna untuk mengetahui rencana usaha ke depan, desain pengembangan juga akan memengaruhi perencanaan pembiayaan usaha.

Selanjutnya...

Penjelasan :

5. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional akan berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan, serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

Selanjutnya...

Penjelasan :

6. Menghitung Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam sebuah rencana bisnis. Dari mana sumber dana berasal, bagaimana mengatur anggaran agar efisien dan usaha dapat berjalan lancar adalah tugas penting yang harus direncanakan dalam komponen pembiayaan.

Beberapa dokumen keuangan yang dibutuhkan untuk menyusun faktor pembiayaan, antara lain laporan keuangan perencanaan, laporan arus kas perencanaan, laporan Neraca perencanaan, dan analisis pengembalian modal.

Selanjutnya...

Kegunaan Perencanaan Bisnis :

- 1. Berguna untuk pengambilan keputusan perusahaan di bidang usaha;**
- 2. Mengetahui kekuatan permodalan terhadap suatu usaha yang akan dilaksanakan;**
- 3. Mengukur dampak usaha;**
- 4. Mengendalikan biaya usaha;**
- 5. Mengetahui manfaat biaya usaha;**
- 6. Sebagai data dan informasi yang penting dalam bidang usaha;**
- 7. Mengetahui efektivitas dan efesiensi penggunaan modal luar.**

Selanjutnya...

Manfaat Rencana Bisnis :

Manfaat rencana bisnis dapat dilihat dari dua segi :

1. Manfaat bagi perusahaan :

Rencana bisnis akan membantu pengusaha untuk mengingat dan menjalankan dengan aktivitas yang diperlukan, karena rencana bisnis itu sendiri merupakan daftar aktivitas bisnis sekaligus tahapan-tahapan yang dijalankan. Rencana bisnis juga akan sangat membantu pengusaha untuk memperoleh bantuan modal.

2. Manfaat bagi lembaga keuangan atau pihak lain:

Oleh karena rencana bisnis merupakan perencanaan usaha yang dianalisa, maka dengan mempelajarinya pihak bank atau pihak lain dapat memperoleh gambaran apakah modal yang diinvestasikan akan aman dan dapat dikembalikan.

Memilih Bentuk Kepemilikan Bisnis

Bentuk Kepemilikan Bisnis

1. Perusahaan perseorangan

❖ Adalah :

- **Bisnis yang dimiliki oleh pemilik tunggal (pengusaha perseorangan);**
- **Mendapatkan pinjaman dari kreditor untuk membantu operasional perusahaan, tetapi pinjaman tidak menggambarkan kepemilikan;**
- **Pengusaha perseorangan harus membayar sendiri semua utangnya, dan tidak perlu membagi keuntungan kepada kreditor.**

Selanjutnya...

Bentuk Kepemilikan Bisnis

❖ Keuntungannya :

- **Semua laba hanya untuk sendiri;**
- **Organisasi Sederhana (keharusan dokumen legal sangat terbatas, tidak harus mendirikan badan hukum yang terpisah, tidak harus mendaftarkan perusahaan ke pemda, tidak perlu mengajukan suatu lisensi pekerjaan untuk menjalankan bisnis);**
- **Pengendalian seutuhnya (menghindari konflik dalam proses pengambilan keputusan);**
- **Pajak rendah.**

Selanjutnya...

Bentuk Kepemilikan Bisnis

❖ Kerugiannya :

- **Bertanggung jawab atas semua kerugian;**
- **Tanggung jawab tidak terbatas (tidak ada batas atas utang yang menjadi tanggung jawab pemiliknya, apabila digugat bertanggung jawab secara pribadi);**
- **Dana terbatas;**
- **Keterampilan terbatas (mungkin tidak dapat mengendalikan semua bagian perusahaan).**

Selanjutnya...

Bentuk Kepemilikan Bisnis

2. Perusahaan Kemitraan (CV atau Firma)

❖ Adalah :

- **Bisnis yang dimiliki oleh 2 orang atau lebih secara bersama;**
- **Para pemilik disebut mitra pengusaha (partner);**
- **Partner harus mendaftarkan perusahaan kemitraannya kepada negara dan perlu meminta izin usaha;**
- **Mitra usaha yang mengelola bisnis, menerima gaji, membagi laba/rugi dari bisnisnya dan mempunyai tanggung jawab tidak terbatas.**

Selanjutnya...

Bentuk Kepemilikan Bisnis

❖ Keuntungannya :

- **Dana tambahan (dari satu atau lebih mitra pengusaha);**
- **Kerugian ditanggung bersama;**
- **Lebih ada spesialisasi (mitra pengusaha memusatkan diri kepada spesialisasinya masing-masing dan dapat melayani pelanggan yang lebih luas variasinya);**

Selanjutnya...

Bentuk Kepemilikan Bisnis

❖ Kerugiannya :

- **Berbagi pengendalian (pengambilan keputusan harus dibagi);**
- **Tanggung jawab tak terbatas, seperti pengusaha perseorangan;**
- **Berbagi laba.**

BAGAIMANA SUATU BISNIS DIJALANI

- Agar perusahaan berjalan sesuai dengan harapan, seorang wirausaha harus memiliki perencanaan bisnis atau yang lebih dikenal dengan istilah *business plan*. Rencana bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan.

❖ Membuat Deskripsi Bisnis.

Deskripsi bisnis bertujuan untuk menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang akan dijalankan, beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Dalam deskripsi bisnis ini, diharapkan semua orang yang nantinya terlibat dalam bisnis, akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut.

Selanjutnya...

❖ Melakukan Strategi Pemasaran.

Strategi pemasaran yang akan dijalankan haruslah merupakan hasil analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar adalah kekuatan yang harus digunakan untuk menciptakan target pembeli. Jenis analisa yang dapat digunakan misalnya adalah analisa SWOT. Dengan analisa ini, perusahaan dapat mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi suatu produk sehingga dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat tanpa membuang waktu, tenaga dan biaya.

Catatan :

SWOT adalah singkatan dari *Strength, Weakness, Opportunities*, dan *Threats*.

Selanjutnya...

❖ **Membuat Analisa Pesaing.**

Analisa pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk pesaing, kemudian perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing.

❖ **Desain Pengembangan.**

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Selain berguna untuk mengetahui rencana usaha ke depan, desain pengembangan juga akan memengaruhi perencanaan pembiayaan usaha.

Selanjutnya...

❖ Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional akan berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan, serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

Selanjutnya...

❖ Menghitung Pembiayaan.

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam sebuah rencana bisnis. Dari mana sumber dana berasal, bagaimana mengatur anggaran agar efisien dan usaha dapat berjalan lancar adalah tugas penting yang harus direncanakan dalam komponen pembiayaan.

Beberapa dokumen keuangan yang dibutuhkan untuk menyusun faktor pembiayaan, antara lain laporan keuangan perencanaan, laporan arus kas perencanaan, laporan Neraca perencanaan, dan analisis pengembalian modal.

Untuk memenuhi semua dokumen keuangan yang dibutuhkan dalam membuat perencanaan bisnis, perusahaan dapat bekerjasama dengan jasa penyedia layanan akuntansi untuk membuat sebuah analisis keuangan usaha.

Selanjutnya...

❑ **ANALISIS SWOT**

❖ **Manfaat Analisis SWOT.**

Metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari 4 (empat) sisi yang berbeda, di mana aplikasinya adalah:

- 1. Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan dari sebuah peluang (*opportunities*) yang ada.**
- 2. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan.**
- 3. bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada.**
- 4. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.**

Selanjutnya...

☐ **ANALISIS SWOT**

Dengan saling berhubungannya 4 faktor tersebut, maka membuat analisis ini memberikan kemudahan untuk mewujudkan visi dan misi suatu perusahaan.

Selanjutnya...

□ ANALISIS SWOT

❖ Contoh Analisis SWOT

Berikut contoh sederhana dalam melakukan analisis SWOT untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan.

➤ *Strength* (Kekuatan)

- Perusahaan dapat merespon dengan cepat setiap permintaan pelanggan tanpa harus melalui birokrasi yang panjang.**
- Perusahaan memiliki biaya *overhead* yang rendah, sehingga dapat memberikan tawaran harga yang paling baik bagi pelanggan.**
- Perusahaan sangat memperhatikan setiap permintaan dan kebutuhan pelanggan.**

Selanjutnya...

❑ ANALISIS SWOT

❖ Contoh Analisis SWOT

- Perusahaan sangat fleksibel dalam menangani setiap kasus dan permintaan pelanggan.**
- Perusahaan memiliki reputasi yang baik pada market yang ditekuni.**

Selanjutnya...

❑ ANALISIS SWOT

❖ Contoh Analisis SWOT

➤ ***Weakness (Kelemahan)***

- Staf perusahaan masih memiliki kemampuan yang rendah di bidang-bidang tertentu.
- Perusahaan memiliki keterbatasan dalam permodalan.
- *Cash flow* kadang-kadang tidak lancar.
- Lokasi kantor letaknya di tempat yang kurang strategis.

➤ ***Opportunities (Peluang)***

- Sektor yang ditekuni sedang mengalami kenaikan.
- Pemerintah sangat mendukung perusahaan lokal.
- Belum ada persaingan yang ketat dalam sektor yang di tekuni.
- Hanya dengan modal yang rendah dapat memulai bisnis dengan baik.

Selanjutnya...

❑ **ANALISIS SWOT**

❖ **Contoh Analisis SWOT**

➤ ***Threats (Ancaman)***

- **Perkembangan teknologi yang cepat di luar kemampuan perusahaan sehingga dapat menyebabkan perusahaan terlambat dalam mengadopsinya.**
- **Perubahan strategi pesaing dapat mengancam posisi perusahaan.**
- **Kurangnya minat perbankan dalam membiayai pendanaan untuk industri tertentu yang ditekuni.**

Selanjutnya...

❑ ANALISIS SWOT

❖ Faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT

1. Faktor Internal

faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam terdiri dari dua poin yaitu kekuatan dan kelemahan (*Strength* dan *Weakness*). Keduanya akan berdampak lebih baik dalam sebuah penelitian ketika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Dengan demikian kekuatan internal yang maksimum jelas akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik. Adapun bagian-bagian dari faktor internal itu sendiri ialah:

- Sumber daya yang dimiliki;
- Keuangan atau finansial;
- Kelebihan atau kelemahan internal organisasi;
- Pengalaman-pengalaman organisasi sebelumnya (baik yang berhasil maupun yang gagal)

Selanjutnya...

❑ **ANALISIS SWOT**

❖ **Faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT**

2. Faktor Eksternal

Ini merupakan faktor dari luar entitas, di mana faktor ini tidak secara langsung terlibat pada apa yang sedang diteliti dan terdiri dari 2 poin yaitu peluang dan ancaman (*Opportunities* dan *Threats*). Adanya peluang serta ancaman ini tentu saja akan memberikan data yang harus dimasukkan dalam jurnal penelitian sehingga menghasilkan strategi untuk menghadapinya. Beberapa poin yang termasuk pada faktor eksternal ialah:

- Tren**
- Budaya, sosial politik, ideologi, perekonomian**
- Sumber-sumber permodalan**
- Peraturan pemerintah**
- Perkembangan teknologi**
- Lingkungan**

BAGAIMANA BISNIS DIJALANI DIMASA AKAN DATANG ?

➤ Kenali jenis usaha / bisnis

Dalam menyiapkan rencana bisnis, pebisnis harus tahu bidang yang akan di geluti. Tahap pertama ialah menentukan jenis usaha apa yang akan dijalankan, ini penting karena berkaitan dengan strategi selanjutnya. Jenis usaha dagang atau jasa tentu memiliki karakteristik dan strategi yang berbeda-beda. Mengetahui jenis usaha dan mendalaminya akan membuat fokus dalam memulainya.

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Visi**

Setelah mengenal dengan baik jenis usaha, selanjutnya tentukan visi apa yang akan diraih. Visi bisa diartikan sebagai pandangan jauh tentang tujuan dan sasaran suatu usaha. Hal ini harus dimiliki oleh pebisnis skala besar hingga skala kecil. Visi yang jelas dibutuhkan agar nantinya tak kesulitan dalam merancang alur bisnisnya. Perencanaan bisnis juga harus dibuat dengan bahasa dan kalimat yang mudah, supaya gampang dimengerti.

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Target pasar**

Tentukan target pasar produk yang di tawarkan, Seberapa besar jangkauan pasar yang akan membidik lewat usaha. Perhatikan kebutuhan konsumen yang ingin dihadirkan kalau produknya hadir sebagai solusi untuk mereka. Kalau perencanaan bisnis ditujukan untuk investor misalnya, maka pebisnis harus menyusun rencana bisnis itu dengan lebih serius, mendalam dan profesional. Tentu saja bahasa yang di gunakan juga harus disesuaikan dengan target.

Selanjutnya...

➤ **Ketahui nilai-nilai unik produk**

Selain mengenali jenis usaha, pebisnis juga harus paham betul produknya yang masuk ke dalam produk pengganti atau substitusi, produk mewah atau produk kebutuhan utama. Soal keunikannya, tergantung pada pebisnis sendiri. Kalau mau laku, ya produk yang di tawarkan harus punya keunikan. Kenapa konsumen harus percaya pada produknya dan apa yang akan membuat mereka setia, harus ditemukan dulu jawabannya.

Selanjutnya...

➤ **Pilih media penjualan yang digunakan**

Media penjualan akan berguna untuk menjaring banyak konsumen. Kalau target pasarnya anak muda kekinian yang suka bersosialisasi di media sosial, maka pebisnis bisa menggunakan media sosial sebagai tempat promosi. Soal pembiayaan juga harus di pikirkan. Dari mana anggaran dan bagaimana skema untung ruginya.

PERSIAPAN MEMULAI BISNIS

➤ **Miliki mental entrepreneur**

Persiapan utama yang perlu di lakukan ketika memulai bisnis adalah melatih mental entrepreneur pada diri pebisnis. yang membedakan entrepreneur dengan karyawan biasa, mereka berani mengambil risiko dan mengkalkulasi langkah bisnis mereka dengan teliti. Mereka juga berpikiran luas dan sigap menangani setiap masalah pada bisnis mereka.

Berbeda dengan mentalitas ketika menjadi pegawai, pebisnis harus siap dengan tantangan yang paling berat, yaitu ketiadaan gaji atau upah tetap yang diterima setiap bulannya. Pebisnis juga harus berani mengeluarkan uang modal dari kantungnya sendiri untuk membiayai biaya operasional dan investasi ketika memulai bisnis.

Selanjutnya...

➤ Ide untuk memulai bisnis

Pebisnis menentukan ide bisnis yang ingin diwujudkan. Ada ratusan jenis usaha, mulai dari bidang seni, jasa, online shop, distributor, produksi baju, supplier bahan baku, hingga operator tour dan travel.

Selanjutnya yang perlu diperhatikan adalah :

- ❖ Apakah ide bisnisnya pernah dilakukan sebelumnya ?**
 - Jika tidak, maka mesti di telusuri kenapa orang-orang belum pernah melakukannya. Apakah karena kemungkinan sukses yang kecil atau karena teknologi yang belum mendukung?.**
 - Jika ya, apakah masih ada ruang di pasar untuk produk sejenis itu?.**

Selanjutnya...

Selanjutnya yang perlu diperhatikan adalah :

- ❖ **Apakah pebisnis memiliki pengetahuan dibidang bisnis yang ingin dikembangkan?**
 - **Sebagai pengusaha, pebisnis tentu perlu mengetahui proses, mulai dari proses pengambilan bahan baku hingga penjualan produk ke customer. Oleh karena itu, pebisnis harus memiliki pengetahuan di bidang bisnis yang di kembangkan.**
- ❖ **Apakah pebisnis sanggup menjalankan ide bisnis hingga tuntas?**

Di dalam dunia bisnis, tidak ada hal yang pasti. Jadi, ketika pebisnis hendak memutuskan ide bisnis yang akan di ambil, pastikan bahwa kapabilitasnya cukup besar untuk mengeksekusi ide tersebut hingga selesai. Jangan terjebak pada mentalitas, ini akan berbahaya karena bisnis bisa berhenti di tengah jalan jika tak sanggup meneruskannya.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Kerangka bisnis adalah inti operasional bisnis yang menjamin bahwa usaha akan tetap *on-track*, baik itu dalam hal target penjualan, *standard operating procedure* (SOP), teknik pemasaran, hingga tujuan jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Deskripsi bisnis**

Menulis deskripsi yang lengkap terkait bisnis, misalnya di bidang apa bisnis tersebut bergerak dan apa yang hendak ditawarkan pada konsumen.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Tujuan Bisnis**

Menulis apa saja tujuan bisnis yang hendak dicapai. Jangan menggunakan istilah yang ambigu seperti “terkenal” atau “enak”. Sebaliknya, gunakan angka-angka yang konkrit. Beberapa contoh yang baik misalnya: pertumbuhan penjualan sebesar 5% setiap tahun, menambah minimal 2 variasi produk setiap bulan, dan sebagainya.

Bagian ini penting untuk memastikan bahwa semua kegiatan operasional bisnis diarahkan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan sedari awal.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **SOP Bisnis**

Setiap bisnis harus memiliki standar operasional supaya kualitas produk dan jasanya selalu terjaga. Bahkan walaupun pebisnis hanya membuka *online shop* di Instagram, SOP tetap harus dilaksanakan. Misalnya, berapa hari proses pengiriman baju sejak pembayaran dilunasi. Atau, jika pebisnis memiliki restoran, tentu SOP-nya jauh akan lebih rumit dan ketat. (Pebisnis harus menentukan kualitas daging yang di gunakan, cara membungkus makanan jika ada pembeli yang meminta, dan sistem penyimpanan agar bahan baku tidak basi).

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Perhitungan pengeluaran**

Di bagian ini, coba jabarkan betapa banyak uang yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis di periode awal. Hitung semua investasi, biaya sewa, modal, dan aset yang dibutuhkan untuk membuka usaha. Dengan begitu, pebisnis juga bisa mengkalkulasi berapa total modal yang diperlukan.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ Kelebihan dan Kompetisi

Pada perencanaan bisnis, pebisnis harus mengisi bagian ini secara rinci dan jujur. Tulislah semua kelebihan yang pebisnis miliki di banding kompetitor. Apakah tokonya memberikan diskon paling sering? Apakah produknya terbuat dari bahan yang *eco-friendly*? Dengan mengisi daftar ini, pebisnis bisa semakin melihat apa saja nilai tambah yang akan dijual ke konsumen agar mereka memilih dibandingkan bisnis kompetitor.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Target Pasar**

Siapa target pasar yang ingin pebisnis tuju? Misalnya, jika pebisnis hendak membuka sebuah restoran, rentang umur berapakah konsumennya? Rentang umur yang berbeda akan menentukan menu makanan yang di sajikan di restoran. Apakah pebisnis hanya akan buka di jam-jam tertentu untuk melayani makan siang dan makan malam? Apakah pebisnis akan melayani *delivery* agar bisa menyasar pasar eksekutif yang sibuk dan tidak sempat makan di tempat?

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Teknik Pemasaran**

Teknik pemasaran yang akan pebisnis gunakan. Baik itu melalui brosur, media sosial, atau beriklan di media cetak, teknik pemasaran harus fleksibel mengikuti tren pembelian target pasarnya. Misalnya, jika pebisnis membuat restoran, pebisnis bisa menawarkan diskon tertentu untuk pelajar atau karyawan yang bekerja di dekat lokasi restorannya, sehingga mereka pun menjadi pelanggan yang loyal.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Prediksi performa keuangan**

Di bagian ini, pebisnis menentukan kalkulasi dan perhitungan yang amat sungguh-sungguh. pebisnis harus memprediksi bagaimana pertumbuhan penjualannya dari bulan ke bulan dan tahun ke tahun, sehingga pebisnis bisa melihat kapan modalnya bisa kembali dan mulai mencetak untung di masa depan.

Selanjutnya...

➤ **Membuat kerangka bisnis**

Berikut Format Kerangka Bisnis :

❖ **Struktur Organisasi**

Struktur organisasi ini penting dibuat agar tidak ada fungsi bisnis yang terlewat. Setiap orang di jabatannya masing-masing memiliki tanggung jawab dan deskripsi pekerjaan yang detil, sehingga mereka memiliki otoritas penuh pada tugas-tugasnya.

Selanjutnya...

➤ **Mengumpulkan modal Bisnis**

- **Hampir semua bisnis harus diawali dengan aliran modal yang kuat untuk meluncurkan bisnis ke pasaran. Selain itu, untuk masa-masa awal, bisnisnya mungkin tidak akan langsung memberikan profit karena masih banyak investasi yang perlu dilakukan.**
- **Aliran modal untuk mendanai bisnis bisa berasal dari tiga sumber. Pertama modal dari uang pribadi. Modal ini didapatkan dari anggaran yang memang sudah disediakan untuk membiayai usaha sejak awal sehingga bisnisnya dapat berjalan. Kedua, pebisnis bisa menggunakan pinjaman, bisa didapat dari keluarga, atau bank. Ketiga yang bisa pebisnis manfaatkan adalah komunitas *peer-to-peer lending*. Institusi ini biasanya mempertemukan donatur yang memiliki tabungan dan ingin berinvestasi dengan kreditur yang membutuhkan modal bisnis dengan bunga cukup terjangkau dan jangka waktu yang bisa dipilih.**

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Lokasi Bisnis**

- **Salah satu faktor penting yang berpengaruh pada kesuksesan dan kegagalan bisnis adalah faktor lokasi. Jika pebisnis berniat untuk memulai bisnis *online*, pebisnis hanya perlu membuat akun di media sosial atau *market place* yang diinginkan, kemudian mulai mengisi *database* produk-produk yang pebisnis jual.**
- **Namun, jika pebisnis berencana untuk memulai bisnis konvensional seperti toko baju atau restoran, maka faktor lokasi adalah faktor penting yang perlu dikalkulasikan dengan hati-hati.**

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Lokasi Bisnis**

Ada 3 kriteria yang perlu dipertimbangkan untuk menentukan lokasi bisnis :

- 1. Jarak dengan target pasar dan sumber daya lokal.**
Prioritas utama lokasi bisnis adalah kedekatannya pada target pasar yang dituju. Jika pebisnis hendak membuka toko alat tulis, lokasi terbaik tentu yang berada di sekitar sekolah, perkantoran, atau universitas. Dengan begitu, konsumen pun bisa dengan mudah mengakses lokasi tanpa harus berjalan jauh.

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Lokasi Bisnis**

Ada 3 kriteria yang perlu dipertimbangkan untuk menentukan lokasi bisnis:

2. Akses ke lokasi.

Pilih lokasi bisnis yang mudah dilihat dari orang yang berlalu-lalang. Kalau perlu, pasang petunjuk jalan atau papan nama yang bisa di-spot dengan mudah dari jauh, akan susah untuk menarik konsumen untuk membeli apabila mereka kesulitan untuk mengakses lokasi. Kecuali pebisnis menawarkan produk yang sangat laris.

Selanjutnya...

➤ **Tentukan Lokasi Bisnis**

Ada 3 kriteria yang perlu dipertimbangkan untuk menentukan lokasi bisnis:

3. Ketersediaan parkir.

Tergantung pada bisnis apa yang di jual, namun ketersediaan parkir seringkali dianggap remeh oleh pengusaha karena dianggap tidak penting. Padahal, sebagai konsumen, tentu merasakan susah nya mampir ke toko yang tidak memiliki lahan parkir.

Selanjutnya...

➤ **Merekrut karyawan**

Untuk memulai bisnis agar bisa segera berjalan dengan stabil, tentu perlu untuk merekrut karyawan, kecuali jika pebisnis berencana membuka bisnis online secara solo. Kebanyakan bisnis membutuhkan karyawan yang berdedikasi tinggi di tahap awal. Baik itu pengembang aplikasi, pelayan, kasir toko, atau asisten, pemilihan karyawan akan sangat mempengaruhi keberhasilan bisnis.

Selanjutnya...

➤ **Menyiapkan Pembukuan**

Sistem keuangan yang baik adalah kunci keberhasilan bisnis apapun. Jangan sampai ada kesalahan penghitungan pemasukan, pengeluaran, profit, sampai biaya operasional.

Untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan perusahaan berjalan dengan mulus, pebisnis juga harus melakukan audit dan membayar pajak bisnis sesuai dengan yang ditetapkan oleh negara.

Selanjutnya...

➤ **Melegalkan status badan bisnis**

Salah satu langkah penting dalam memulai bisnis adalah melegalkan entitas bisnis. Biasanya, jenis usaha kecil atau perusahaan perseorangan harus mendapatkan status Usaha Dagang (UD) agar secara resmi diakui oleh negara. Berbeda dengan Perseroan Terbatas (PT) yang dimiliki minimal 2 orang, UD adalah badan usaha dengan pemilik tunggal, sehingga tidak ada pemisahan harta kekayaan antara pemilik dan badan usaha.

Untuk mendapatkan status badan usaha yang legal, membutuhkan beberapa syarat sbb:

- **Izin Domisili Usaha**
- **NPWP atas nama pemilik pribadi**
- **Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)**
- **Tanda Daftar Perusahaan (TDP).**



SELESAI

By:

Mimin Suriadi, S.Sos. M.Si

**Dosen Pengantar Bisnis pada
Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia
(STIMI) MEULABOH ACEH BARAT**