**Nama : Rahmat Syaparudin**

**NIM : 10112747**

**Kelas : KWU-10**

1. Bila Saudara akan membangun suatu bisnis atau suatu perusahaan, apa yang menjadi dasar utama keinginan tersebut? Adakah faktor-faktor lain selain yang Saudara kemukakan di atas?

Dalam membangun suatu bisnis, dimulai dari membaca kemungkinan peluang bisnis yang ada terlebih dahulu. Kita harus memiliki ide yang pemikiran atau ide tentang bagaimana bisnis tersebut akan dibangun, apa yang menjadi keunggulan bisnis tersebut, di mana saya akan membangun bisnis tersebut, dan lain sebagainya. Saya sendiri mempunyai ide bisnis membangun rumah makan (kuliner) dengan konsep berbeda. Seperti suasana jadul, horor, ataupun lain sebagainya. Tidak lupa pula kita harus meminta saran kepada teman kita yang sudah terjun ke dunia bisnis tersebut agar menambah pengetahuan bisnis kita. Banyak faktor lain yang bisa menjadi dasar utama atau penggerak seseorang dalam membuka usaha atau membangun bisnisnya, di antaranya:

* + Ide dapat diperoleh dengan mengamati ide-ide lama atau bahkan dari ide orang lain sebagai referensi
  + Ide dapat dihasilkan dengan berkolaborasi antara ide anda, dan ide orang lain sebagai sesuatu bisnis atau usaha yang baru

1. Seorang *entrepreneur* akan selalu melihat peluang dalam membuat keputusan bisnisnya. Jelaskan mengapa faktor peluang merupakan bagian fundamental bagi seorang *entrepreneur*!

Faktor peluang merupakan faktor penting dalam membangun usaha baru atau untuk mengembangkan usaha yang sudah ada. Karena di saat ada peluang emas (peluang bagus) maka seorang *entrepreneur* harus dapat memanfaatkannya untuk dapat mengembangkan usahanya atau membangun usaha baru. Oleh karena itu, seorang *entrepreneur* harus selalu dapat membaca peluang yang ada di sekitarnya.

1. Dalam membangun bisnisnya seorang *entrepreneur* dipengaruhi oleh berbagai faktor peluang bisnis. Sebutkan dan jelaskan faktor-faktor peluang bisnis tersebut!

Faktor-faktor peluang bisnis yaitu:

1. Perubahan Teknologi

Perubahan Teknologi merupakan peluang usaha karena memungkinkan orang untuk mengalokasikan sumber daya dengan cara yang berbeda dan lebih potensial. Berbagai Provider, warnet, industri komputer telah menjadi lahan usaha baru dengan adanya perubahan teknologi dari konvensional ke internet.

1. Perubahan Politik dan Kebijakan

Perubahan politik dari Orba ke Reformasi dan perubahan kebijakan dari Pusat ke Otonomi Daerah merupakan sumber peluang usaha baru.

1. Perubahan demografi

Struktur demografi juga membuka peluang usaha. Demografi Yogyakarta sebagai kota pelajar dan budaya juga dikenal sebagai daerah tujuan bagi pensiunan. Hal ini membawa dampak bagi jenis usaha yang dikembangkan di kota Yogyakarta.

1. 4. Institusi Pendidikan

Institusi pendidikan sebagai pusat penelitian adalah sumber peluang usaha dengan memanfaatkan hasil penelitian. Zucker, dkk, (1998) menemukan bahwa jumlah ilmuwan dan universitas dalam suatu daerah berkorelasi dengan peningkatan jumlah perusahaan bioteknologi dan hak paten yang dihasilkan.

1. Akses informasi

Informasi memungkinkan seseorang memperoleh peluang membu­ka usaha dibandingkan dengan orang lain yang tidak mengetahuinya. Beberapa orang mampu mengenali peluang lebih baik karena mereka memiliki informasi lebih dibandingkan orang lain

1. Variasi Pengalaman Hidup

Variasi dalam pengalaman hidup menyediakan akses pada informasi yang baru dan dapat membantu seseorang dalam menemukan peluang karena sebuah informasi yang baru kadang memiliki elemen yang hilang dan membutuhkan kecermatan bahwa peluang baru telah hadir.

1. Ikatan Sosial

Ikatan sosial meningkatkan kemungkinan seseorang dalam menemukan peluang usaha melalui interaksi dengan orang lain atau jejaring sosial mereka. Struktur dari jejaring sosial akan memengaruhi informasi yang diterima dan mengategorikan informasi tersebut.

1. Kepribadian

Kepribadian berpengaruh terhadap tindakan seseorang dalam mengambil keputusan terkait pemanfaatan peluang.

1. Motivasi

Hal yang tak kalah penting dalam *entrepreneur*ship adalah motivasi. Ketika sekumpulan orang dihadapkan pada peluang yang sama, mempunyai keterampilan yang hampir sama dan informasi yang sama maka orang dengan motivasi tertentu akan memanfaatkan peluang.

1. Evaluasi diri

Meliputi locus of control self efficacy, berfikir kognitif. Faktor yang mempengaruhi bagaimana seseorang berfikir dan membuat keputusan contohnya : overconfidence, representatif, dan intuisi

1. Kepribadian seseorang akan memengaruhi keputusannya dalam proses pengambilan keputusan terhadap suatu peluang yang muncul. Jelaskan aspek kepribadian yang ekstraversi, agreebleeness, dan pengambil risiko terkait peluang bisnis tersebut.
   * Kepribadian ektraversi

*Ektraversi* terkait dengan sikap sosial, asertif, aktif, ambisi, inisiatif, dan ekshibisionis. Sikap ini akan membantu *entrepreneur* untuk mengeksploitasi peluang terutama dalam memperkenalkan ide ataupun kreasi mereka yang bernilai kepada calon pelanggan, karyawan, dan sebagainya. Sikap ini membantu *entrepreneur* untuk mengombinasikan dan mengorganisasikan sumber daya dalam kondisi yang tidak menentu.

* + Agreebleeness ( Kesepahaman)

Sikap ini terkait dengan keramahan, konformitas sosial, keinginan untuk mempercayai, kerjasama, keinginan untuk memaafkan, toleransi, dan fleksibilitas dengan orang lain. Hal ini akan membantu *entrepreneur* dalam membangun jaringan kerja sama untuk kematangan bisnisnya terutama aspek dari keinginan untuk mempercayai orang lain.

* + Pengambikan Risiko

Sikap ini berkaitan dengan kemauan seseorang untuk terlibat dalam kegiatan berisiko. Beberapa risiko yang mungkin dihadapi oleh *entrepreneur* antara lain pemasaran, finansial, psikologis dan sosial. Seseorang yang memiliki perilaku pengambilan risiko yang tinggi akan lebih mudah dalam mengambil keputusan dalam keadaan yang tidak menentu dan mengorganisasikan sumber daya yang dimilikinya terutama dalam memperkenalkan produknya ke pembeli.

1. Seorang *entrepreneur* harus memiliki kemampuan mengevaluasi dirinya terkait keputusan-keputusan bisnis yang diambil. Evaluasi diri ini meliputi *locus of control* dan *self efficacy*. Jelaskan apa yang dimaksud dengan kedua sifat tersebut.

• Locus of Control

Locus of Control merupakan suatu kepercayaan seseorang bahwa ia mampu mengendalikan lingkungan sekitarnya. Seorang *entrepreneur* yang memiliki evaluasi diri ini ebi mampu memanfaatkan peluang yang ada. Mereka dipercaya dapat memanfaatkan peluang, sumber daya, mengorganisasikan perusahaan, dan membangun strategi.

• Self Efficiacy

Self-efficiacy adalah kepercayaan seseorang pada kekuatan diri dalam menjalankan tugas tertentu. *Entrepreneur* sering membuat penilaian sendiri pada keadaan yang tidak menentu, oleh karena itu mereka harus memiliki kepercayaan diri dalam membuat pernyataan, keputusan mengenai pengelolaan sumber daya yang mereka miliki.

1. Seorang *entrepreneur* harus bisa membuat keputusan positif mengenai sesuatu yang belum dipahami anggota organisasi, dalam kondisi ketidakpastian, dan informasi yang terbatas. Jelaskan apa yang saudara ketahui terkait karakteristik kognitif, over confidence, representative, dan intuisi dari seorang *entrepreneur*.
2. **Karakteristik kognitif** yang merupakan faktor yang mempengaruhi bagaimana seseorang berpikir dan membuat keputusan positif.
3. **Over confidence** merupakan kepercayaan pada pernyataan diri yang melebihi keakuratan dari data yang diberikan. Sikap percaya yang berlebihan ini sangat membantu *entrepreneur* terutama dalam membuat keputusan pada situasi yang belum pasti dan informasi yang terbatas. Overconfidence mendorong orang mampu memanfaatkan peluang usaha (Busenitz dalam Shane, 2003). Enterpreneur cenderung lebih Overconfidence dibandingkan dengan manager.
4. **Representatif** merupakan keinginan untuk mengeneralisasi dari sebuah contoh kecil yang tidak mewakili sebuah populasi. Representatif akan mendorong seorang *entrepreneur* dalam membuat keputusan. Dalam keadaan yang tak menentu, sikap representatif ini akan membantu *entrepreneur* dalam membuat keputusan. Para pendiri perusahaan memiliki nilai representativeness yang lebih tinggi dibandingkan dengan manajer.
5. **Intuisi,** Sebagian besar *entrepreneur* menggunakan intuisi daripada menganalisis informasi dalam membuat keputusan. Kegunaan intuisi untuk memfasilitasi pembuatan keputusan mengenai ketersediaan sumber daya, mengorganisasi dan membangun strategi baru. Dengan memfasilitasi pembuatan keputusan maka argumen akan muncul, dan intuisi selanjutnya akan meningkatkan performa dalam kegiatan *entrepreneur*.
6. Apa yang dimaksud dengan usaha kecil? Apa keunggulan dan kelemahan usaha kecil tersebut? Jelaskan dan beri contohnya! Bagaimana struktur usaha di Indonesia?

Usaha kecil adalah suatu usaha atau bisnis yang dikelola sendiri (mandiri), tetapi memenuhi standar ukuran tertentu dari jumlah pegawai dan sisi laba.

Keunggulan-keunggulan dalam usaha kecil

1. Inovasi

Usaha kecil lebih kreatif dalam menjalankan bisnisnya daripada perusahaan besar serta inovatif dalam memunculkan ide-ide untuk barang dan jasa baru.

1. Biaya Rendah

Usaha kecil memiliki biaya operasional yang rendah karena organisasinya kecil, upaya pegawai rendah, overhead cos kecil, dan dapat menyediakan barang jasa yang harganya lebih murah dibandingkan perusahaan besar.

1. Curuk Pasar

Usaha kecil lebih menguasai curuk pasar yang tradisional dibandingkan dengan perusahaan besar yang harus mengeluarkan overhead cost yang tinggi.

1. Layanan Pelanggan

Usaha kecil lebih memberikan pelayanan yang superior ke pada pelanggannya dibandingkan dengan perusahaan besar karena fleksibelitasnya tinggi dan penyesuaian jasa sesuai tuntutan pelanggan lebih cepat.

• Kelemahan-kelemahan usaha kecil:

1. Manajemen

Usaha kecil umumnya memiliki manajemen yang kurang baik sering mencampurkan urusan bisnis dengan rumah tangga, organisasinya tidak tertata dengan baik, tenaga ahli sedikit dan pengetahuan bisnis rendah.

1. Dana

Kurangnya dana untuk membeli bahan baku atau produk, membeli peralatan, sewa tempat, promosi, pelatihan karyawan, dan arus khas yang tidak merata merupakan kelemahan yang umumnya terdapat pada usaha kecil.

1. Peraturan Pemerintah

Kebijakan yang tumpah tindih (*over regulation*) dan inkonsistensi menyebabkan ketidakpastian berusaha dan ketidakpastian hukum serta beban biaya.

1. Dalam mengembangkan usaha para *entrepreneur* dapat memperoleh kredit dari Bank. Sebutkan bentuk kredit dari perbankan nasional menurut penggunaannya! Bagaimana kinerja keuangan bank BNI, Mandiri, BRI, BCA, dan CIMB Niaga pada triwulan-1 tahun 2013 yang saudara ketahui?

Dalam mengembangkan usaha, kita dapat mengajukkan kredit kepada bank, meliputi kredit modal kerja, kredit konsumsi atau kredit investasi, pengajuan kredit ini disertai data-data yang dibutuhkan bank seperti agunan, neraca rugi laba, SIUP, NPWP, TDP, agar dapat dinilai layak tidaknya kredit tersebut diberikan.

Kinerja keuangan Bank pada triwulan 1 pada tahun 2013 yaitu dengan total aset:

* + Bank BNI : 319,72
  + Bank mandiri : 640,60
  + Bank BRI : 529,51
  + Bank BC : 447,4
  + Bank NIAGA : 217,45

1. Bagaimana perkembangan UMKM dan sumbangan IJMKM terhadap produk domestic bruto Indonesia yang saudara ketahui?
2. Apa saudara ketahui tentang pajak usaha kecil terkait SK Menteri Keuangan no. 197 tahun 2013 dikaitkan dengan SPT dan PPN?

Berdasarkan SK Menteri Keuangan No. 197 tahun 2013 yang ditetapkan tanggal 20 Desember 2013, Pengusaha dengan omzet tidak melebihi Rp 4,8 milyar setahun dan memilih menjadi bukan pengusaha kena pajak, tidak diwajibkan dipungut, menyetor dan melaporkan pajak pertambahannya nilai, serta tidak diwajibkan membuat faktur pajak dan tidak perlu melaporkan surat pemberitahuan (SPT) masa pajak pertambahan nilai (PPN). Dengan demikian biaya kepatuhan perpajakan akan menjadi lebih rendah dan ketentuan tersebut mulai berlaku per1 Januari 2014.

1. Sebutkan dan jelaskan apa yang akan Saudara lakukan di awal membuka usaha baru?
2. Menyusun rencana bisnis

* Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang berisi tujuan usaha, rencana penjualan, rencana keuangan, dan sasaran yang ingin dicapai dari usaha tersebut.
* Menetapkan tujuan dan sasaran. Penjabaran atas tujuan usaha, strategi yang dipakai, implementasi di lapangan dan sasaran yang diharapkan dari usaha tersebut.
* Peramalan penjualan. Memperkirakan seberapa besar produk yang akan laku terjual, jumlah persediaan barang di gudang, luas ruang usaha yang akan dipakai dan tenaga kerja yang dibutuhkan.
* Rencana keuangan. Perencanaan modal awal yang dibutuhkan, dana cadangan yang tersedia, titik pulang pokok, neraca keuangan serta aliran kas.

1. Seseorang yang akan membuka usaha baru dan memulai usaha dari awal sebaiknya mengidentifikasi hal-hal berikut:

* Siapa pelanggan kita
* Lokasi pelanggan
* Kemampuan daya beli pelanggan
* Jumlah produk yang dapat dibeli pelanggan
* Siapa pesaing kita
* Beda produk kita dengan pesaing

Dari identifikasi di atas lalu ditetapkan saja apa, di mana, kapan, seberapa besar dan bagaimana kita memosisikan usaha baru kita. Kita harus memilih industri dan pasar yang dimasuki sesuai minat dan keahlian kita agar modal kita tepat sasaran dan optimal penggunaannya.

1. Dalam memulai membuka usaha, prinsip yang apa yang paling utama harus kita dimiliki? Jelaskan!

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan agar usaha baru yang kita bangun berhasil, adalah:

* + 1. Tekad Kuat. Kerja keras, dan Dedikasi

Kita harus memiliki tekad yang kuat bahwa usaha yang kita bangun akan berhasil. Dengan kerja dan dedikasi yang tinggi atas usaha yang kita bangun, kita akan dapat mengatasi kendala, melalui rintangan, bahkan meminimalkan faktor-faktor penghambatan usaha

* + 1. Permintaan Pasar

Kita harus jeli dan tanggap mencermati permintaan pasar atas suatu produk atau jasa agar kita didahului pesaing dan menjadi pemimpin pasar.

* + 1. Kompetensi Manajerial

Kompetensi manajerial harus kita miliki dengan mengikuti kursus pelatihan, seminar, lokakarya, dan belajar dari yang sudah ahli atau per-pelanggan di bidang usaha anda.

* + 1. Beri perhatian

Kita harus memberi perhatian pada semua tingkatan atau struktur yang ada dalam perusahaan agar semangat kerja karyawan tetap terjaga dan sesuai yang diharapkan.

* + 1. Kontrol yang ketat

Jangan pernah memberi celah terjadinya penyimpanan dalam usaha anda karena lama-lama akan membesar dan merusak sistem. Kontrol yang ketat dibutuhkan agar kelangsungan bisnis anda terjaga.

1. Setiap orang berpeluang memiliki usaha atau perusahaan sendiri! Banyak para *entrepreneur* sukses berasal dari kalangan kurang berada bahkan miskin karena tidak memiliki uang sebagai modal membuka usaha. Menurut Saudara modal apa yang paling utama seharusnya dimiliki oleh seseorang guna membangun usaha? Jelaskan!

Modal yang harus kita miliki adalah modal diri yaitu teori dari kompetisi, akal pikiran, ketekunan, keberanian, kecerdasan, keyakinan, keuletan dan kerajinan.

1. Membangun suatu bisnis haruslah dilakukan dengan cara yang cerdas dan tepat agar tidak terjadi kerugian biaya, pemborosan waktu dan tenaga, serta tepat sasaran. Menurut Saudara apa kunci sukses memulai suatu bisnis? Jelaskan!

Kunci sukses dalam memulai suatu bisnis ialah:

1. Modal

Sesuaikan kondisi keuangan kita atau modal awal dengan sasaran usaha awal yang akan kita buka. Modal awal yang ada cukup dibelanjakan 70% saja dan sisanya digunakan sebagai dana cadangan.

1. Skill

Membuka usaha sesuai keahlian yang kita miliki merupakan kunci suksesnya usaha tersebut. Dengan keahlian kita akan lebih siap menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang terjadi dengan tindakan yang lebih cepat.

1. Brand

Brand usaha meliputi logo dan nama usaha merupakan salah satu daya tarik calon konsumen untuk mampir atau bergabung dengan perusahaan kita.

1. Lokasi

Pilih lokasi strategis, mudah dijangkau dan ramai pengunjung. Karena lokasi usaha mempengaruhi jumlah konsumen yang kemungkinan belanja dan mempengaruhi juga pada perkembangan usaha tersebut.

1. Promisi

Perlunya memperkenalkan usaha yang baru dibuka melalui promosi atau pemasaran, minimal melalui tampilan depan tempat usaha yang di desain semenarik mungkin.

1. Membangun Sistem

Membangun sistem usaha yang baik sejak awal memulai usaha sangat diperlukan, hal tersebut meliputi: manajemen usaha, organisasi, dan pengelolaan finansial. Kelalaian membangun sistem bisa mengakibatkan masalah di kemudian hari, seperti kebangkrutan atau penyelewengan dana.

1. Karyawan

Merekrut karyawan yang mumpuni, akan lebih baik yang telah memiliki keahlian di bidang usaha yang kita buka. Untuk awal usaha jumlah karyawan tidak perlu banyak, hanya perlu disesuaikan dengan job yang ada dan bisa ditangani, serta penambahan jumlah karyawan disesuaikan dengan perkembangan usaha.

1. Untuk mendukung keberhasilan usaha, apa saja penunjang sukses yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur*? Jelaskan! Jelaskan pula kiat sukses Bill Gates di bidang IT!

Keberhasilan suatu usaha juga ditentukan oleh 7 Penunjang Keberhasilan berikut:

1. Pengetahuan
2. 2. Kemampuan
3. 3. Pengalaman
4. 4. Visi
5. 5. Harapan
6. 6. Keyakinan
7. 7. Kebahagiaan

Kiat sukses Prinsip Bill Gates yaitu:

1. Percaya diri sendiri

Berani mengatakan dan melaksanakan apa yang harus dilakukan

1. Kerja sama

Bekerja sama dengan mitra yang dipercaya bila kesulitan dalam menjalankan visi

1. Fokus

Fokus terhadap core bisnis yang dijalankan

1. Melihat peluang

Mampu melihat peluang sekecil apapun dengan prediksi ke depan.

1. Berbagi kemakmuran

Membagi keuntungan dengan karyawan atas kesuksesan yang diraih perusahaan.

1. Belajar dari kesalahan

Belajar dari kesalahan dengan mengevaluasi sumber penyebab kesalahan tersebut.

1. Memperbaiki kesalahan

Memperbaiki kesalahan dengan solusi yang tepat.

1. Apa saja alat pembayaran yang umumnya digunakan para nasabah bank dalam proses transaksi yang Saudara ketahui? Bagaimana komposisi penggunaannya untuk belanja online? Bagaimana pula untuk membayar tagihan?

Alat pembayaran yang umum digunakan para nasabah dalam transaksi ialah:

* + - Debit Card
    - Phone banking
    - E-money
    - Kartu kredit
    - Sms Banking
    - Internet banking
    - Mobile banking
    - Setoran tunai

Komposisi Penggunaan Belanja Online yakni, Debit Card 31,7%, SMS Banking 3,5%, Internet Banking 29,5%, Mobile banking 7,6%, Phone banking 2%, kartu kredit 17,4%, kartu prabayar/E-Money 36,3%. Komposisi Penggunaan Membayar Tagihan yakni, Debit Card 33,5%, SMS Banking 3,5%, Internet Banking 10,2%, Mobile banking 7,6%, Phone banking 13,4%, Tunai 63,5%

1. Bagaimana indikator perbankan yang Saudara ketahui? Apa yang dimaksud dengan lembaga keuangan mikro? Bagaimana komposisi kepemilikan produk-produk perbankan oleh konsumen ke atas menengah yang Saudara ketahui?

Indikator Perbankan :

* + - Kredit
    - Dana pihak ketiga
    - Asset yang dimiliki
    - Jumlah bank
    - Jumlah kantor
    - Jumlah kantor bank
    - Bank asing
    - Bank pemerintah dan daerah
    - Bank lokal

Lembaga Keuangan Mikro adalah penyedia jasa keuangan, terutama simpanan dan kredit, dan juga jasa keuangan lain yang diperuntukkan bagi keluarga miskin dan berpenghasilan rendah yang tidak memiliki akses terhadap bank komersial. Lembaga Keuangan Mikro berfungsi sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa pinjaman, baik untuk kegiatan produktif yang dilakukan usaha mikro, maupun untuk kegiatan konsumtif keluarga masyarakat miskin.

Kepemilikan Produk-produk Perbankan Oleh Konsumen Kelas menengah :

* + - Produk simpanan – tabungan : 100
    - Kredit konsumen – kredit kendaraan bermotor (KKB) : 55.8
    - Kartu Kredit : 40.5
    - Asuransi – kesehatan : 36.2
    - Kredit konsumen – kredit pemilikan rumah (KPR) : 28.3
    - Produk simpanan – deposito berjangka : 15.9
    - Asuransi – unit Unk/Jiwa : 14
    - Asuransi – mobil/motor : 13
    - Asuransi pendidikan : 12
    - Investasi – saham : 11.5
    - Kredit konsumen – refinancing : 9.9
    - Produk simpanan – giro : 9.1
    - Investasi – reksa dana : 8.3
    - Kredit konsumen – lainnya : 5.6
    - Kredit konsumen – kredit pemilikan apartemen : 1.3
    - Investasi – obligasi : 0.3
    - Investasi – sertifikat bank Indonesia : 0.1

1. Apa saja kategori usaha yang Saudara ketahui? Jelaskan keuntungan dan kelemahan tiap-tiap kategori usaha tersebut!
2. Perseroan Terbatas (PT)

Keuntungannya Perseroan Terbatas

* + - Tanggung jawab terbatas pada investasi pribadi di perusahaan (limited liability).
    - Keahlian manajemen yang terspesialisasi
    - Kapasitas keuangan yang lebih luas

Kelemahan Perseroan Terbatas

* + - Sulit dan mahal untuk di bentuk dan dibubarkan
    - Pajak ganda, yakni dikenakan ke perusahaan dan ke pemegang saham
    - Pembatasan legal akibat jumlah undang-undang yang banyak

1. Usaha perorangan

Keuntungan Perusahaan Perseorangan

* + - Tidak akan sulit membuatnya dan mudah pula ketika ingin membubarkan usaha tersebut.
    - Seluruh keuntungan perusahaan menjadi hak pemilik perusahaan sepenuhnya.
    - Pemilik bebas dalam mengambil keputusan, sehingga keputusan dapat secara cepat dilaksanakan.

Kelemahan Perusahaan Perseorangan

* + - Tanggung jawab pemilik perusahaan tidak terbatas. Di sini seluruh harta milik pribadi menjadi jaminan terhadap hutang perusahaan.
    - Sumber keuangan perusahaan terbatas, sebab usaha-usaha untuk memperoleh sumber dana sangat tergantung pada kemampuan pemilik perusahaan saja.
    - Pengelolaan manajemennya lebih kompleks sebab semua aktivitas manajemen dilakukan oleh pemilik perusahaan sendiri.
    - Kelangsungan usaha perusahaan kurang terjamin, sebab jika seandainya pemilik meninggal, atau mendapatkan musibah, maka perusahaan akan berhenti aktivitasnya.

1. Persekutuan

Keuntungan Perusahaan Persekutuan

* + - Perusahaan ini dikelola oleh beberapa orang, sehingga pembuatan usaha akan lebih mudah.
    - Sumber investasi dan dana lebih banyak karena tidak hanya bersumber dari satu pemilik
    - Kemampuan dalam mengelola perusahaan lebih memadai karena setiap keahlian, pengetahuan dan keterampilannya saling melengkapi

Kelemahan Perusahaan Persekutuan

* + - Karena dikerjakan oleh beberapa orang maka akan rentan terhadap perbedaan pendapat atau sudut pandang dan konflik pribadi.
    - Ketika ingin mengambil suatu keputusan harus disetujui oleh semua pihak, karena itu perusahaan ini akan sulit dibubarkan
    - Semua sekutu ikut menanggung utang yang terjadi atau yang dibuat salah satu orang
    - Sulit mengalihkan kepemilikan karena membutuhkan izin dari pihak yang lain

1. Jelaskan bentuk kepemilikan bisnis yang Saudara ketahui terkait struktur, peraturan dan kontrol kepemilikan, pertimbangan pajak, pertanggungjawaban, dan kondisi pembukaan maupun penghentian bisnis tersebut!

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| STRUKTUR | PERATURAN DAN KONTROL KEPEMILIKAN | PERTIMBANGAN PAJAK | PERTANGGUNG JAWABAN | MERINGANKAN PEMBUKAAN DAN PENGHENTIAN |
| Pemilikan tunggal | Seorang pemilik mempunyai control penuh | Keuntungan dan kerugian mengalir langsung kepemili dan dibebankan rata-rata ke individual | Pemilik memiliki tanggung jawab tak terbatas terhadap utang bisnis | Mudah untuk membangun namun meninggalkan keuangan personal pemilik dalam resiko. |
| Perkumpulan umum | Dua atau tiga pemilik; tiap rekan diberikan control yang sama kecuali jika penentuan kesepakatan sebaliknya | Keuntungan dan kerugian mengalir langsung ke pemilik dan dibebankan rata-rata ke individual. | Asset pribadi dari partner operasi memiliki resiko dari kreditor-kreditor bisnis | Mudah untuk membangun. Persetujuan bersama direkomendasikan namun tidak dibutuhkan |
| Hubungan terbatas | Dua atau lebih pemilik; partner umumnya tidak berpartisipasi dalam pengolahan | Sama dengan hubungan pada umumnya | Partner-partner tertentu hanya bertanggung jawab untuk jumlah investasinya | Sama dengan hubungan pada umumnya. |

1. Jelaskan perbedaan karakteristik ekonomi baru dibandingkan dengan ekonomi lama!

Karakteristik Ekonomi Baru

* + Keuntungan kompetitif: Keuntungan kompetitif bergantung pada aset intelektual
  + Strategi keuangan : Profit dimaksimalkan dengan menambah nilai barang dan jasa
  + Teknologi : Teknologi Informasi adalah pengaruh utama dalam pertumbuhan ekonomi
  + Kekuatan kerja : Kemampuan yang diubah dan pelajaran jangka panjang
  + Geografi : Firma-firma berlokasi dekat kolaborator dan kompetitor untuk menaikan inovasi
  + Modal : Modal usaha
  + Komunikasi dengan pelanggan: Potongan-potongan, media personal, dengan respon pelanggan terhadap perusahaan dan perusahaan lainnya melalui percakapan multiple

Karakteristik Ekonomi Lama:

* + Keuntungan kompetitif: Keuntungan kompetitif bergantung pada aset fisik
  + Strategi keuangan: Profit dimaksimalkan dengan mengontrol harga
  + Teknologi: Teknologi mekanis adalah pengaruh utama dalam pertumbuhan ekonomi
  + Kekuatan kerja: Kemampuan spesifik kerja
  + Geografi: Firma-firma berlokasi dekat sumber-sumber untuk mengurangi biaya
  + Modal : Pembiayaan utang
  + Komunikasi dengan pelanggan: Media masa, dengan percakapan searah pengontrol perusahaan.