

Perencanaan Usaha - 4

- **Mata kuliah - Administrasi Bisnis**

Tujuan Dari Pertemuan Ini

1. Mengidentifikasi kunci bisnis para pemegang saham
2. Menjelaskan fungsi-fungsi kunci bisnis
3. Menerangkan bagaimana merealisasikan sebuah rencana usaha

Definisi Bisnis/ Usaha

Bisnis adalah usaha untuk menyediakan produk baik barang atau jasa yang diinginkan oleh pelanggan pada umumnya



Kunci Keputusan Bisnis

1. Produk

Produk apa yang sebaiknya diproduksi?

2. Produksi

Bagaimana sebuah produk itu diproduksi

3. Promosi

Bagaimana sebuah produk dipromosikan

4. Pembiayaan

Bagaimana sebuah perusahaan memenuhi kebutuhan pendanaannya untuk biaya produksi sebuah produk

Kunci Pemangku Kepentingan

1. Pemilik

- a. Wirausahawan
- b. Rekan bisnis
- c. Pemegang saham

2. Kreditor

3. Pegawai/Manajer

4. Suplier

5. Pelanggan



Menggali Ide Bisnis

1. Mengidentifikasi keunggulan kompetitif
2. Diferensiasi produk atau jasa dibandingkan pesaing
3. Memastikan sumber daya yang dibutuhkan
4. Menilai apakah ide yang timbul layak untuk direalisasikan

Penting Diingat Dalam Bisnis

1. Bisnis yang sukses tidak mensyaratkan untuk penemuan besar
Difokuskan pada apa yang lebih disenangi oleh para pelanggan
2. Beberapa ide bisnis akan kandas-tapi beberapa wirausahawan mempelajari dari kegagalan dan membuat perbaikan.

Dampak Teknologi Thd Bisnis

1. Teknologi

Pengetahuan/alat yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa

2. Teknologi informasi

- a. Mengurangi biaya produksi dari produk
- b. Pekerja dibidang industri teknologi berpenghasilan lebih dibandingkan pekerja di industri lainnya.

Dampak Teknologi Thd Bisnis

E-Business atau e-commerce

Menggunakan komunikasi elektronik untuk menjual atau menghasilkan barang dan jasa

- > penjualan kepada pelanggan perseorangan

- > B2B : transaksi antar pebisnis dengan suppliernya

Sukses Dalam E-Business

1. Dimulai dengan sesuatu yang kecil
2. Menjual barang atau jasa yang tidak ditawarkan oleh pesaing
3. Mentransformasikan nilai bisnis tradisional
 - a. Berkomunikasi dengan pelanggan
 - b. Menggali informasi
 - c. Melakukan efisiensi
 - d. Merupakan pelengkap kegiatan bisnis secara tradisional

Perseroan Terbatas

- **Keuntungan**
 - Kewajiban terbatas
 - Akses pendanaan
 - Perpindahan kepemilikan
- **Kerugian**
 - a. Biaya organisasi yg tinggi
 - b. Pengungkapan keuangan
 - c. Masalah perwakilan
 - d. Pajak yang tinggi

Kunci Fungsi-fungsi Bisnis

1. Manajemen

mengorganisasikan sumber daya yang digunakan oleh perusahaan

2. Pemasaran

3. Keuangan

4. Akunting

5. Sistem Informasi

Hal-hal yang Biasa Diputuskan Dalam Bisnis

1. Keputusan Manajemen

- a. Peralatan yang digunakan
- b. Berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan
- c. Bagaimana memotivasi tenaga kerja agar berprestasi lebih baik?

2. Keputusan Pemasaran

- a. Berapa harga yang pantas?
- b. Apakah diperlukan perubahan penampilan untuk menarik pelanggan?
- c. Apakah dibutuhkan strategi baru dalam berpromosi?

Hal-hal yang Biasa Diputuskan Dalam Bisnis

1. Keputusan dalam bidang keuangan
 - a. Sebaiknya kebutuhan keuangan diambil dari tingkat penjualan saham atau kredit ataupun penggabungan keduanya?
 - b. Sebaiknya perusahaan meminjam jangka pendek atau jangka panjang?
 - c. Apakah perusahaan sebaiknya menginvestasikan dana ke proyek usaha lainnya?

Membangun Perencanaan Bisnis

1. Menilai Lingkungan Bisnis
 - a. Lingkungan ekonomi
 - b. Lingkungan industri
 - c. Lingkungan global
2. Pengembangan rencana manajemen
 - a. Struktur organisasi
 - b. Produksi
 - c. Sumber daya manusia

Membangun Perencanaan Bisnis

1. Perencanaan Pemasaran

- a. Pasar sasaran
- b. Karakteristik produk
- c. Harga
- d. Saluran distribusi
- e. Promosi

2. Perencanaan Keuangan

- a. Pembiayaan
- b. Kelayakan

Penilaian terhadap Perencanaan Bisnis

1. Pendapatan potensial
2. Permintaan potensial dari produk atau jasa
3. Biaya potensial
4. Keuntungan potensial

Jenis-jenis Waralaba

1. Kesepakatan dibidang Produksi (manufacturing arrangement)

Pewaralaba mengizinkan perusahaan lain untuk memproduksi dengan menggunakan formula yang diciptakan oleh pewaralaba

Waralaba

1. Keuntungan

- a. Gaya manajemen yang telah teruji
- b. Pengakuan nama
- c. Dukungan dalam Keuangan

2. Kerugian

- a. Berbagi keuntungan
- b. Kurangnya pengendalian

Waralaba B2B

1. Waralaba yang melayani bisnis-bisnis lain yang telah tumbuh dengan pesat:
 - a. Jasa perekrutan
 - b. Jasa konsultasi
 - c. Jasa pelatihan
2. Membutuhkan investasi awal yang tidak begitu besar sebab dapat dioperasikan melalui media komputer dari rumah yang berfungsi sebagai kantor

Kepemilikan Bisnis di Luar Negeri

1. sebuah waralaba dari luar negeri
2. Membeli sebuah bisnis yang dijual oleh pemerintah asing