

# **MODUL ENTREPRENEURSHIP**

## DAFTAR ISI

<b>Ekonomi.....</b>	<b>3</b>
<b>Ekonomi Makro.....</b>	<b>4</b>
Jadi apa itu Value?.....	4
Uang.....	4
Permintaan (Demand) dan Penawaran (Supply).....	6
<b>Ekonomi Mikro.....</b>	<b>9</b>
Manajemen UMKM.....	10
Keuangan.....	15
Manajemen SDM.....	22

# Ekonomi

Ekonomi? Mungkin kamu sering kaitkan ini dengan uang, tapi kamu tau gak alasan dibalik munculnya uang? Secara singkat ekonomi merupakan ilmu yang mempelajari mengenai pertukaran nilai atau *value*. Hal ini terjadi karena adanya kebutuhan manusia yang tidak terbatas, yang dihadapi dengan kelangkaan sumber daya yang ada.

Dalam ilmu Ekonomi, terdapat dua cara pandangan yang berbeda yaitu;

**Ekonomi makro** merupakan studi mengenai ekonomi dengan cakupan yang menyeluruh, seperti mengenai kondisi pasar dan perputaran uang. Studi ini lebih terfokuskan untuk mencari sebab akibat dari peristiwa. Adapun hal berikut yang menjadi bagian dari ekonomi makro pertumbuhan ekonomi negara per kuartal tahun, tingkat pengangguran, pendapatan nasional, inflasi, deflasi, dan masih banyak lagi.

**Ekonomi mikro** memiliki ruang lingkup yang lebih kecil, seperti mempelajari perilaku para pelaku ekonomi (konsumen, distributro, produsen, investor, pemerintah, masyarakat luas). Tujuan dari ekonomi mikro adalah untuk mengalokasikan sumber daya agar dapat lebih efisien sesuai dengan **prinsip ekonomi; memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dengan biaya sekecil mungkin**. Ekonomi mikro mencakup hal berikut: permintaan dan penawaran terhadap suatu barang atau jasa, perilaku produsen dan konsumen, biaya produksi, tempat produksi, dan masih banyak lagi.

## **Ekonomi Makro**

## Value?

Untuk setiap benda di dunia ini memiliki nilai atau *value*-nya masing-masing. Kalau dalam ilmu economy, value sering dikait eratkan dengan harga. Ketika sesuatu dianggap memiliki *value* lebih, maka akan diberikan harga yang lebih tinggi. Lantas apa sih yang membuat *value* suatu benda bertambah? Mari cermati tabel berikut!

Indikator	Penjelasan	Contoh
Kelangkaan	Semakin sulit diperoleh sesuatu, maka akan semakin tinggi <i>valuenya</i> .	Emas : Untuk memperoleh 1 karat emas, memerlukan usaha yang tinggi, dan pasokan emas di bumi terbatas.
Kegunaan atau Manfaat	<i>Value</i> akan bertambah apabila sesuatu dapat lebih memuaskan kebutuhan ataupun keinginan.	Sabun : Dapat menjaga kebersihan dan sekaligus kesehatan.
Kualitas	Benda yang dapat memenuhi kebutuhan seseorang dengan lebih baik dari benda serupanya akan memiliki <i>value</i> yang lebih.	Sendok besi : Memiliki kecenderungan untuk patah yang lebih rendah dari sendok plastik.

Dari faktor-faktor diatas, maka orang-orang akan mulai menilai setiap barang ataupun jasa. Contohnya, karena emas memiliki kelangkaan yang tinggi dan kualitas yang sangat baik, manusia mulai memberikannya *value* yang tinggi.

# Uang

Jadi kalian sudah tau mengenai *value*, dan apa yang dapat dilakukan untuk memperoleh *value* tersebut? Seperti hukum kekal energi, *value* tidak diperoleh secara cuma-cuma dan caranya adalah dengan penukaran. Zaman dahulu, manusia menukarkan barang-barang antar sesama, seperti seorang petani menukarkan sebagian hasil panen berasnya dengan seorang nelayan yang memiliki ikan. Dengan begitu, kedua pihak dapat memenuhi kebutuhan mereka, keduanya jadi memiliki sumber protein dan karbohidrat.

Tapi kalau dipikir-pikir, gak adil dong. Kalau misalnya seorang tukang sayur menginginkan sapi, maka berapa banyak sayur yang harus dia berikan kepada sang peternak? Kalau misalnya ditukarkan 10kg sayur dengan 1kg sapi, sayurnya akan layu dan basi. Apalagi, belum tentu sang peternak menyukai sayur yang ditawarkan. Maka dari itu dibuatlah uang.

Uang adalah benda yang digunakan oleh masyarakat sebagai alat tukar. Uang harus sudah diterima oleh masyarakat dan memiliki *value* yang dapat dihitung atau diukur. Contohnya, setelah era barter atau tukar menukar tadi, masyarakat mulai menggunakan emas dan logam yang dapat diukur dengan beratnya.

Jadi adil kan? Sekarang sang tukang sayur dapat menukarkan sayurnya sesuai dengan emas yang nominalnya sesuai dengan *value*-nya masing-masing benda. Namun kalau misalkan harus membawa emas yang sesuai dengan *value* suatu benda, maka untuk menukarkan sapi dengan emas perlu dibawa emas yang sangat banyak dan berat. Maka dari itu, terciptalah uang yang kita kenal sekarang. Tepat sekali, uang kertas. Uang kertas memiliki angka yang menunjukkan *value* dan sangat mudah untuk dibawa kemana-mana.

Dari cerita diatas, dapat disimpulkan bahwa ada tiga fungsi utama uang;

1. Sebagai alat tukar
2. Sebagai satuan untuk menghitung *value*
3. Sebagai alat penyimpan *value*
  - a. Ingat, sang tukang sapi tidak harus menghabiskan sayur yang banyak jadinya, tapi bisa beli secara perlahan dengan uang yang dia peroleh.

Di dunia ini, uang ada banyak sekali. Ada mata uang dalam rupiah, yuan, dollar, dan masih banyak lagi. Maka teman-teman juga harus tahu apa saja jenis-jenis uang yang ada.

1. Berdasarkan bahan dasar
  - a. Uang kertas
  - b. Uang logam
2. Berdasarkan penerbit
  - a. Uang kartal
    - i. Diterbitkan oleh bank sentral dan tidak dijamin dengan komoditas fisik seperti emas atau perak. *Value* fiat ada karena masyarakat percaya terhadap pemerintah.
    - ii. Contohnya : Rupiah Indonesia (IDR), Dolar Amerika Serikat (USD), dan masih banyak lagi.

- b. Uang giral
    - i. Uang kertas dan logam yang diterbitkan oleh bank umum
    - ii. Contohnya : Cek atau bilyet (kertas) , emas batangan (logam), dkk.
- 3. Uang berdasarkan nilainya
  - a. Bernilai penuh
    - i. Contohnya : Emas batnagan, logam mulai, dkk.
  - b. Uang representatif
    - i. Uang ini tidak memiliki *value* pada dasarnya, tetapi dapat merepresentasikan jumlah *value* tertentu.
    - ii. Contohnya : Cek (cek dapat ditukarkan dengan uang yang sesuai dengan yang tercantum di bank)
- 4. Uang berdasarkan kawasan
  - a. Uang lokal
    - i. Contoh : Rupiah Indonesia
  - b. Uang regional
    - i. Contoh : Euaro yang dapat digunakan di beberapa negara Eropa.
  - c. Uang internasional
    - i. Contoh : Emas

Saat ini ada yang namanya Cryptocurrencies seperti bitcoin yang masih dalam argumen apakah bisa dikatakan sebagai uang atau tidak.

# Kegiatan Ekonomi

Kegiatan ekonomi merupakan aktivitas yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup, meningkatkan kualitas hidup, ataupun memperoleh keuntungan. Jenis-jenis kegiatan ekonomi ada 3 yaitu;

## 1. Produksi :

- Merupakan kegiatan yang melibatkan sumber daya untuk menghasilkan sebuah produk, atau untuk meningkatkan nilai guna suatu produk.
- Pelaku kegiatan ekonomi ini disebut produsen.
- Contoh : menambang emas, membuat mie dari tepung, dkk.

## 2. Distribusi

- Merupakan kegiatan untuk menyalurkan produk yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen.
- Pelaku kegiatan ekonomi ini disebut distributor.
- Contoh : Seorang pedagang merupakan seorang distributor. Ia membawa produk yang dihasilkan produsen kepada konsumen.

## 3. Konsumsi

- Merupakan kegiatan yang menghabiskan nilai guna barang.
- Pelaku kegiatan ekonomi ini disebut konsumen.
- Contoh : Seorang konsumen memakan bakso.



## Permintaan (Demand) dan Penawaran (Supply)

Permintaan dan penawaran lahir karena adanya *value*. Karena suatu benda dianggap memiliki *value* yang tinggi maka akan semakin banyak orang yang ingin memilikinya.

### Permintaan (Demand)

- Permintaan adalah keinginan untuk membeli barang atau jasa yang disertai dengan kemampuan untuk membeli dalam waktu tertentu.
- Hukum permintaan : Apabila harga barang atau jasa meningkat, maka jumlah permintaan akan berkurang. Sebaliknya apabila harga menurun, maka jumlah permintaan meningkat.

### Penawaran (Supply)

- Penawaran adalah jumlah barang yang tersedia dan dapat dibeli oleh konsumen pada periode waktu tertentu.
- Hukum penawaran : Apabila harga suatu barang atau jasa meningkat, maka jumlah penawaran bertambah. Sebaliknya apabila harga menurun, maka jumlah penawaran berkurang.

### Equilibrium

Equilibrium merupakan titik potong antara garis permintaan dan penawaran. Pada titik ini, jumlah barang yang diminta dan yang ditawarkan sama. Titik juga dapat merepresentasikan harga yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Bagaimana sih cara mencari fungsi garis permintaan dan penawaran?

#### Fungsi Permintaan & Fungsi Penawaran

$$\frac{P - P_1}{P_2 - P_1} = \frac{Q - Q_1}{Q_2 - Q_1}$$

Keterangan :

P1 = harga barang pada Q1

Q1 = jumlah barang pada P1

P2 = harga barang pada Q2

Q2 = jumlah barang pada P2

Dari rumus diatas maka akan diperoleh fungsi dalam wujud

$$P = a - bQ$$

atau

$$Q = a - bP$$

Keterangan :

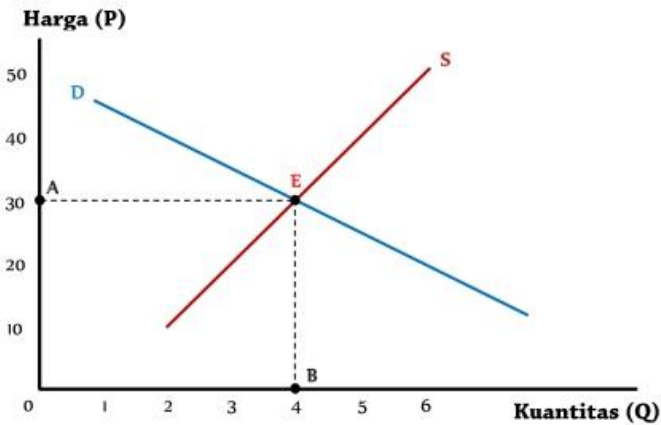
P = harga

a = konstanta

b = gradient

Q = jumlah barang

Apabila ditarik garis sesuai dengan rumus diatas maka akan diperoleh grafik yang wujudnya seperti gambar dibawah,



Gambar 1. Kurva Permintaan-Penawaran

Keterangan :

D = garis permintaan

S = garis penawaran

Dapat dilihat bahwa titik E merupakan titik persimpangan antara garis fungsi permintaan dan penawaran. Maka pada gambar tersebut disimpulkan bahwa equilibrium terhadap barang tertentu adalah dengan harga 30 dengan jumlah barang 4.

## **Ekonomi Mikro**

# Manajemen UMKM

## I. VISI/ MISI

### Apa itu Visi?

Visi adalah **gambaran tentang seperti apa bisnismu di masa depan**. Visi bisnis harus ambisius dan dapat dicapai. Anda harus membuat visi yang jelas dan mudah dipahami.

### Contoh Visi:

- Tesla, "Menciptakan perusahaan mobil paling menarik di abad ke-21 dengan mendorong transisi dunia ke kendaraan listrik."
- Paypal, "To become a global standard for online payment."

### Create Your Own Vision:

1. Tentukan sektor usaha anda.
2. Tentukan harapan anda terhadap usaha anda 10 tahun kedepan.
3. Tentukan hal positif apa yang bisnis anda berikan.
4. Tentukan keunikan bisnis anda dari kelebihan dan kekurangannya.
5. Tentukan siapa target pelanggan anda (misalnya berdasarkan usia/ gender)
6. Dari semua faktor diatas, buatlah satu target yang singkat, mudah diingat, dan dapat dicapai. Fokus pada tujuan jangka panjang anda, bukan jangka pendek. Gunakan bahasa yang memotivasi anda dan tim anda.

### Apa itu Misi?

Misi adalah **langkah-langkah atau strategi yang akan dilakukan untuk mencapai visi**. Ini adalah cara bagaimana bisnismu akan mewujudkan cita-citanya. Misi harus selalu relevan dengan visi dan dibuat spesifik serta terukur.

### Contoh Misi:

(untuk mempermudah penjelasan, berikut disediakan visi perusahaan.)

**Visi** : Menjadi restoran terbaik satu Jakarta

**Misi** :

1. Menyediakan pelayanan terbaik
2. Menyediakan makanan yang sehat dan enak

### **Create Your Own Business Mission:**

1. Tentukan visi bisnis anda
2. Tentukan tujuan bisnis anda
3. Cari apa yang membedakan bisnis anda dengan pesaing anda
4. Cari nilai jual unik dari bisnis anda
5. Cari apa hal yang membuat pelanggan memilih anda
6. Rangkum jawaban anda dalam bentuk poin-poin. Jawaban anda harus fokus kepada cara anda membuat visi anda menjadi nyata melalui poin-poin diatas.

## **II. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi bisnis adalah cara membagi tugas dan tanggung jawab dalam sebuah perusahaan. Ini membantu semua orang tahu apa yang harus mereka lakukan dan bagaimana mereka bekerja sama.

### **Cara membuat struktur organisasi:**

1. Menentukan Tujuan Bisnis
  - a. Apa yang ingin dicapai bisnis? (Misalnya: menjual kue, membuat mainan)
  - b. Apa yang membuat bisnis berbeda dari yang lain? (Misalnya: kue dengan rasa unik, mainan edukatif)
2. Membagi Tugas
  - a. Siapa yang akan melakukan apa? (Misalnya: koki membuat kue, kasir membantu transaksi)
3. Menetapkan Aturan
  - a. Bagaimana cara kerja tim? (Misalnya: saling membantu, berkomunikasi dengan baik)
  - b. Apa yang diharapkan dari setiap orang? (Misalnya: tim harus menyelesaikan tugas tepat waktu)
4. Bekerja Sama
  - a. Lakukan tugas dengan baik dan saling membantu.
  - b. Bicarakan jika ada masalah dan temukan solusi bersama.

Setelah anda menemukan jawaban pertanyaan di atas, buat struktur organisasi anda dengan format :

1. Nama perusahaan
2. Pekerjaan dengan otoritas terbesar
3. Pekerjaan dengan otoritas yang lebih kecil dari poin sebelumnya
4. Pekerjaan dengan otoritas yang lebih kecil dari poin sebelumnya dst.

### Contoh

Bisnis : Jualan kue

Nama Bisnis : Rara's Cookies

Tujuan : Menghasilkan uang dan berbagi kue lezat dengan orang lain

Tugas :

- a. Direktur : Mengatur rencana usaha untuk masa mendatang
- b. Koki : Membuat kue
- c. Kasir : Membantu transaksi
- d. Pelayan : Melayani pelanggan di toko kue

Aturan :

- a. Saling membantu dan berkomunikasi dengan baik
- b. Selesaikan tugas tepat waktu.

Struktur :



### III. Membuat *Standard Operating Procedure* (SOP) dan *Job Description* (jobdesc)

#### 1. Standard Operating Procedure (SOP)

SOP adalah singkatan dari Standard Operating Procedure, yang artinya cara kerja baku. SOP adalah panduan tertulis yang menjelaskan langkah-langkah detail untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

Manfaat SOP:

- a. Kerja lebih mudah dan cepat: Semua orang tahu apa yang harus dilakukan.
- b. Hasil lebih baik: Kualitas pekerjaan terjaga dan konsisten.
- c. Lebih aman: Risiko kecelakaan dan cedera berkurang.
- d. Lebih mudah belajar: Karyawan baru lebih mudah dilatih.

Cara membuat SOP:

1. Tentukan pekerjaan dalam bisnis yang ingin dibuatkan SOPnya
2. Tuliskan langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut. Tulis langkah-langkah secara urut agar mudah dipahami.
3. Tulis SOP dengan bahasa yang sederhana dan menggunakan kata-kata yang jelas.
4. Minta orang lain untuk mencoba mengikuti SOP dan berikan masukan sehingga SOP yang anda buat menjadi lebih efektif dan efisien bagi pelaksana kerja.

Contoh SOP:

### **SOP Pembuatan Kue**

Tujuan :

Memastikan kue dibuat dengan cara yang konsisten dan berkualitas tinggi.

Ruang Lingkup:

SOP ini berlaku untuk semua koki yang membuat kue di perusahaan bakery.

Alat dan Bahan:

Telur, tepung, air, mangkuk, oven, gula, dst.

Prosedur:

1. Persiapan
  - a. Cuci tangan dan bersihkan area kerja.
  - b. Siapkan semua alat dan bahan.
  - c. Pastikan oven sudah dipanaskan pada suhu yang tepat.
2. Pencampuran
  - a. Campurkan semua bahan kering dalam mangkuk besar.
  - b. Campurkan semua bahan basah dalam mangkuk terpisah.
  - c. Tuangkan bahan basah ke dalam bahan kering dan aduk hingga tercampur rata.
3. Pemangangan
  - a. Tuang adonan ke dalam loyang yang sudah diolesi mentega.
  - b. Panggang kue dalam oven selama waktu yang ditentukan.
4. Pengemasan
  - a. Setelah kue matang, biarkan dingin terlebih dahulu.
  - b. Kemas kue dengan rapi dalam kotak atau plastik.

## 2. Job Description

Job Description Bisnis atau Deskripsi Pekerjaan Bisnis adalah catatan tentang **tugas** dan **tanggung jawab** untuk suatu pekerjaan dalam sebuah usaha. Job Description akan memberikan panduan agar orang yang bekerja tahu apa yang harus dilakukan.

Cara membuat Job Description

1. Pilih pekerjaan yang ingin dibuatkan job description
2. Tuliskan tugas dan tanggung jawab pekerjaan tersebut. Gunakan bahasa yang sederhana dan kata-kata yang jelas.
  - a. Buat daftar tugas
  - b. Uraikan dan jelaskan setiap tugas yang ada di dalam daftar

Contoh Job Description:

Berikut job description dari bisnis restoran yang memiliki 3 karyawan yaitu koki, kasir, dan pelayan.

1. Koki
  - a. Memasak semua hidangan sesuai menu.
  - b. Memastikan rasa dan kualitas makanan.
  - c. Mengikuti resep dan standar kebersihan.
  - d. Bekerja sama dengan tim dapur lainnya.
  - e. Menjaga dapur tetap bersih dan rapi.
2. Pelayan
  - a. Menyambut dan mengantarkan tamu ke meja.
  - b. Menjelaskan menu dan menjawab pertanyaan tamu.
  - c. Mengambil pesanan dan mengantarkan makanan dan minuman.
  - d. Memberikan layanan yang ramah dan profesional.
  - e. Menjaga meja dan area restoran tetap bersih dan rapi.
3. Kasir
  - a. Menerima pembayaran dari tamu.
  - b. Menangani transaksi keuangan.
  - c. Mencetak struk dan nota.
  - d. Menjaga keamanan uang restoran.
  - e. Melakukan pencatatan keuangan.



# Keuangan

## I. Mengenali Uang

### 1. Apa itu uang?

Uang adalah alat untuk mendapat barang dan jasa. Misalnya, uang dapat digunakan untuk membeli makanan, mainan, buku, dan pakaian. Uang dapat berbentuk fisik: kertas dan logam; dan dapat berbentuk tidak fisik seperti kartu debit dan transfer bank

### 2. Sejarah singkat uang

**Dahulu, kita menggunakan sistem barter** sebagai sistem tukar-menukar barang. Sistem ini tidak selalu mudah karena nilai setiap barang tidak selalu sama. Maka, manusia mulai menggunakan benda-benda seperti **kerang, kulit binatang, dan batu sebagai alat tukar**. Namun, ternyata jumlah benda tersebut **tidak cukup** sehingga ada benda yang perlu disepakati bersama sebagai alat tukar. Dari sini, **muncul emas dan perak sebagai mata uang pertama yang disepakati dunia**.

Dahulu, penggunaan emas dan perak sebagai alat tukar sangat rawan untuk dirampok. Aturan global masih belum tegas dan jelas seperti sekarang. Maka, orang zaman dulu menyimpan uang di tukang emas dan mendapatkan cek atas kepemilikan emas tersebut. Cek ini nantinya digunakan sebagai alat tukar yang berkembang sebagai uang kertas. Nyatanya, penggunaan cek ini tidak efektif karena banyak terjadi kecurangan dimana cek yang diberikan itu kosong, tidak melambangkan kepemilikan emas sama sekali.

Dahulu, Bangsa Eropa menganggap bahwa penggunaan uang dalam cek ini sangat efisien dan lebih mudah daripada menggunakan emas, alhasil pemikiran ini dikembangkan dan terbitlah uang kertas yang didukung oleh ketersediaan emas.

### 3. Nilai Uang

Nilai uang bisa berkurang karena terjadi inflasi pada suatu negara.

#### a. Inflasi karena Supply/Demand

Supply adalah jumlah barang/jasa (contoh: es teh) yang kamu SIAPKAN untuk dijual. Semakin banyak es teh yang kamu buat, semakin banyak supply yang kamu miliki.

Demand adalah jumlah barang/jasa (contoh: es teh) yang pembeli INGIN BELI. Semakin terik matahari dan haus orang yang lewat, semakin tinggi demand untuk es teh dinginmu.

Contoh kasus inflasi karena supply/demand di masyarakat

1. Tahun 2018, 1 kilogram beras memiliki harga Rp10.000,00
2. Tahun 2019, terjadi kekosongan beras di pasar karena gagal panen/ faktor lainnya.
3. Supply beras yang ada di pasar berkurang karena fenomena ini
4. Penjual beras di pasar akan menaikkan harga beras menjadi Rp12.000,00 karena supply beras berkurang dan demand beras tetap.
5. Maka, jika pada tahun 2018 kita memerlukan Rp10.000,00 untuk membeli 1 kilogram beras. Pada tahun 2019, kita memerlukan uang yang lebih banyak untuk mendapatkan 1 kilogram beras yang sama.

Peristiwa diatas disebut inflasi, dimana nilai uang berkurang karena terjadi kekosongan supply pada market namun demand masih tetap. Maka, anda akan mengeluarkan lebih banyak uang untuk membeli barang/ jasa yang sama.

- b. Inflasi karena kebijakan pemerintah  
Mengapa nilai mata uang suatu negara bisa berbeda dengan negara lainnya?

Untuk mempermudah penjelasan, mari kembali lagi melihat fakta bahwa pada zaman kuno manusia menggunakan emas sebagai alat tukar. Ini masuk akal karena alat tukar yang digunakan mengandung logam yang dianggap berharga oleh masyarakat. Bayangkan saja emas senilai seribu rupiah dilebur menjadi koin seribu rupiah. Masalahnya, pemerintah zaman kuno ingin membuat lebih banyak koin tanpa mencari lebih banyak emas sehingga dapat membuat alat tukar dengan ongkos yang lebih murah. Mereka menggunakan jumlah emas yang sama menjadi lebih banyak koin.

*Kok bisa? Bagaimana cara anda membuat uang dari uang?*

Jawabannya adalah dengan mengikis koin emas dan meleburkan hasilnya dengan logam lainnya. Dengan mengikis koin emas tersebut, nilai dari koin emas akan berkurang karena kandungan emas dalam koin tersebut berkurang.

### **Kesimpulan:**

Ketika pemerintah menggunakan cara curang untuk membuat uang, maka nilai mata uang negara tersebut akan berkurang. Ketika nilai uang berkurang, anda harus menggunakan lebih banyak uang untuk membeli hal yang sama sehingga terjadi peristiwa yang disebut inflasi.

## II. Butuh/ ingin

### 1. Butuh

**Fokus utama penggunaan uang adalah kebutuhan.** Kebutuhan adalah hal-hal yang penting untuk kelangsungan hidup dan operasi bisnis.

Contohnya:

- a. Bahan baku: Untuk memproduksi produk.
- b. Sewa tempat: Untuk menjalankan bisnis.
- c. gaji karyawan: Untuk membayar staf.
- d. Alat-alat kerja: Untuk menunjang operasional bisnis.

### 2. Ingin

Keinginan adalah hal-hal yang tidak esensial dan bukan kebutuhan utama. **Keinginan diraih ketika mendapatkan uang lebih.**

Contohnya:

- a. Barang-barang mewah: Mobil mahal dan gadget terbaru.
- b. Liburan yang mahal: Ke luar negeri dan berlibur di hotel mewah.
- c. Makan di restoran mahal: Setiap hari makan di restoran terkenal.

Sebagai seorang pebisnis, anda harus bisa membedakan apa yang anda butuhkan dan apa yang anda inginkan. **Hati-hati dengan perbandingan sosial** (anda melihat tetangga anda memiliki mobil baru, maka anda berpikir harus membeli mobil baru yang lebih keren sehingga anda tidak merasa terkalahkan). Perbandingan sosial seperti ini memiliki batas yang sangat tinggi sehingga nyaris tak ada yang akan pernah mencapainya, termasuk anda. **Lebih baik tidak bersaing sejak awal dan menerima bahwa yang anda miliki sudah cukup. Fokus penuhi kebutuhan bisnis anda dan menggunakan uang yang anda dapatkan untuk mengembangkan bisnis.**

## III. Perdagangan

### 1. Membuat laporan keuangan sederhana

Laporan keuangan digunakan untuk mencatat transaksi yang terjadi pada perusahaan. Bayangkan kamu punya celengan untuk menabung uang jajan. Setiap hari anda masukkan uang ke celengan, dan sesekali anda mengeluarkan uang untuk membeli mainan atau jajanan. Nah, transaksi akuntansi itu mirip seperti

menabung di celengan. Transaksi akuntansi adalah peristiwa yang mengubah jumlah uang di celengan (menabung dan mengambil uang di celengan). Dengan mencatat transaksi, anda bisa mengetahui sisa uang di celengan anda.

Berikut adalah akun yang anda akan gunakan untuk membuat laporan keuangan sederhana pada akhir bulan:

- a. Kas/ Bank  
Kas adalah uang tunai dan saldo di bank perusahaan anda.
- b. Piutang  
Piutang adalah uang yang orang lain harus bayar kepada perusahaan anda. Piutang ada karena orang lain membeli barang/ jasa anda namun belum membayar.
- c. Persediaan  
Persediaan adalah barang yang digunakan perusahaan anda untuk dijual. Contoh persediaan: bumbu dapur, telur, dan tepung
- d. Aset  
Aset adalah alat untuk menjalankan usaha anda. Contoh asset: kendaraan, gedung, alat masak, dst.
- e. Hutang  
Hutang adalah kondisi dimana perusahaan anda meminjam uang kepada orang lain dan uang tersebut harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu. Hutang dibagi menjadi jangka pendek dan jangka panjang. Hutang jangka pendek harus dibayar/ dilunasi dalam waktu kurang dari 1 tahun (contohnya: utang jajan di kantin) dan hutang jangka panjang adalah hutang yang harus dibayar setelah lebih dari 1 tahun (contohnya: hutang bank).
- f. Modal  
Modal adalah sumber keuangan untuk menjalankan usaha anda. Modal dapat berasal dari uang anda sendiri atau investor (orang yang mendanai usaha anda).
- g. Laba/Rugi  
Laba/Rugi adalah hasil bisnis anda pada periode tertentu.
  - Laba: Kondisi ketika pendapatan lebih banyak daripada modal usaha anda.
  - Rugi: Kondisi ketika modal lebih banyak daripada pendapatan usaha anda.

Gunakan tabel berikut untuk membuat laporan keuangan di akhir bulan, catat saldo dari setiap akun pada akhir bulan

Tanggal	Kas	Piutang	Persediaan	Aset	Hutang	Modal	Laba/Rugi
---------	-----	---------	------------	------	--------	-------	-----------

31 Januari 2024							
29 Februari 2024							

Berikut cara pengisian tabel Laba/Rugi:

1. Perhitungan Laba/Rugi perusahaan

	Pendapatan (hasil nilai barang yang dijual)	Biaya Bahan baku produksi (telur, tepung, dst.)	Biaya tenaga kerja/ Gaji	Biaya Listrik, air, telfon (utilitas)	Biaya Transportasi / Distribusi	Biaya Komisi Penjualan (jika ada)	Biaya lain-lain
Total	Total Pendapatan	Total semua biaya					
Laba/ Rugi	Total pendapatan - Total semua biaya						

- Ketika hasil perhitungan Laba/Rugi plus, artinya perusahaan anda laba/untung.  
Ketika hasil perhitungan Laba/Rugi minus, artinya perusahaan anda rugi.
- Tulis hasil perhitungan pada tabel laporan keuangan bulanan di atas.

IV. Perencanaan keuangan

1. Membuat anggaran usaha

Berikut contoh tabel rancangan anggaran usaha starling. Usaha ini akan menggunakan termos, air, sepeda, cup plastik, dan sachet kopi. Kopi akan dijual per cup.

Modal awal usaha starling (dalam rupiah)

Modal	Harga Satuan	Kuantitas	Nilai
Termos	300000	1	300000
Galon Aqua	60000	1	60000
Sepeda	2000000	1	2000000
Cup (12 oz)	180	250	45000
Sachet Kopi	2000	250	500000
			2,905,000

Anggaran Usaha Starling (dalam rupiah)

Biaya Usaha	Harga Satuan	Kuantitas/hari	Kuantitas/bulan	Nilai/Bulan
Biaya kopi saset	2000	50	1250	2,500,000
Biaya cup gelas (12 oz)	180	50	1250	225,000
Biaya air mineral	1000	19	475	475,000
Biaya depresiasi Sepeda (sepeda perlu servis Rp 50.000/bulan)	50000			50,000
Biaya depresiasi termos (termos perlu diganti 1 tahun sekali)	30000		0	30,000
Total Biaya				3,280,000
		Harga Pokok Per Cup (Total Biaya/ Kuantitas kopi saset per bulan)		2624

Harga Jual	5,000	per cup
Laba	2,376	per cup
Laba	2,970,000	per bulan

Buat Anggaran usaha anda seperti contoh di atas!

Modal awal usaha (...)

Modal	Harga Satuan	Kuantitas	Nilai
Tentukan apa saja yang diperlukan agar bisnis anda dapat dimulai.	Cari harga satuan alat/bahan yang diperlukan.	Tentukan kuantitas penjualan produk anda	Harga Satuan* Kuantitas
Total Modal Awal			

Anggaran Usaha (...)

Biaya Usaha	Harga Satuan	Kuantitas/hari	Kuantitas/bulan	Nilai/Bulan
Tentukan apa saja (bisa berupa alat/bahan) yang diperlukan agar bisnis anda	Cari harga satuan alat/bahan yang	Tentukan kuantitas penjualan	Kuantitas per hari* total hari dalam satu	Harga Satuan* Kuantitas/bulan

berjalan.	diperlukan.	produk anda	bulan	
Total Biaya				
		Harga Pokok Per Produk (Total Biaya/ Kuantitas produk per bulan)		

Harga Jual	Harus lebih besar dari harga pokok per produk!	per produk
Laba	(Harga Jual - Harga Pokok Per Produk)	per produk
Laba	(produk terjual* laba per produk)	per bulan

## Manajemen SDM

### I. Mengetahui tipe kepribadian orang lain

Setiap orang itu berbeda, tidak ada orang yang sama persis dengan anda karena setiap ciptaan Tuhan unik adanya. Anda harus menghargai perbedaan yang ada dan mau berelasi dengan siapa saja. **Mengetahui tipe kepribadian membantu kita berkomunikasi dengan baik dan memahami alasan di balik tindakan orang lain.**

#### 1. Jenis tipe kepribadian:

##### a. Sanguinis/ Si Periang

Jika anda adalah orang yang **spontan, optimis, dan energetik**, anda mungkin adalah seorang Sanguinis. Sanguinis termasuk dalam **tipe kepribadian extrovert**, mereka **suka berpetualang dan mencari pengalaman baru**, mereka **bisa berkomunikasi dengan siapa saja**, dan menghadirkan energi positif dalam interaksi mereka. Sanguinis memiliki **kebutuhan untuk dicintai**. Sanguinis akan merasa hancur jika tidak terus-menerus diyakinkan bahwa mereka berharga dan dicintai.

Ciri-ciri Sanguinis:

1. Sebagai seorang penghibur, orang sanguinis **suka menjadi pusat perhatian.**
2. Mereka **bangga terhadap diri sendiri dan tidak takut menunjukkan keunikan mereka** kepada orang lain.
3. Mereka juga **memiliki kemampuan untuk mengekspresikan dan menerima cinta dan kasih sayang** orang lain.
4. Mereka **percaya pada prinsip memaafkan dan melupakan**, dan berharap orang lain juga merasakan hal yang sama.

Kekurangan Sanguinis

1. Terkadang bisa bersikap **impulsif**
2. Memiliki keterampilan **perencanaan yang buruk**
3. Pemikiran yang tidak teratur dan **hidup secara spontan**

##### b. Melankolis/ Si Pemalu

Jika anda adalah orang yang **cenderung tenang, memprioritaskan keluarga dan hubungan**, serta **menghargai rasa hormat, jujur, dan kesetiaan**, anda mungkin adalah seorang Melankolis/ Si Pemalu. Melankolis termasuk tipe kepribadian **introvert**, mereka suka menjalin hubungan erat dengan orang terdekatnya.



#### Ciri-ciri Melankolis

1. **Cenderung tenang**, setidaknya ketika mereka tidak merasa emosional.
2. **Tertawa dan menangis sesuai keinginan** mereka, dan anda bisa melihat emosi mereka dengan jelas.
3. **Memprioritaskan keluarga dan hubungan.**
4. Sangat **menghargai rasa hormat, kejujuran, dan kesetiaan.**
5. **Sangat setia terhadap orang-orang terdekatnya**
6. Lebih memilih memiliki **beberapa teman dekat dibandingkan banyak kenalan.**
7. *Menaruh banyak upaya dalam hubungan mereka.*
8. **Mendahulukan kepentingan orang lain** dibandingkan kepentingannya sendiri.

#### Kekurangan Melankolis

1. Beberapa **sulit terbuka** terhadap orang lain.
2. **Ketika merasa terluka** dalam hubungan yang sangat mereka hargai, mereka **menutup diri** mereka.
3. Cenderung berfantasi bertemu dengan pasangan idealnya dan mereka mencari orang yang sesuai dengan gambaran sempurna tersebut.
4. Memiliki sikap idealis dan perfeksionis yang kaku.
5. Menetapkan standar yang sangat tinggi kepada orang lain sehingga sering membuat diri mereka sendiri kecewa karena tindakan orang lain.
6. Cenderung terlalu banyak berpikir hal yang tidak penting.

#### c. Koleris/ Si pemimpin

Jika anda adalah orang yang **dominan, berpikir kritis, tangguh, berani, dan bla-blakan**, anda mungkin adalah seorang Koleris. Seorang Koleris mengutarakan isi pikirannya dengan **dominasi dan kekuatan**. Biasanya, mereka adalah orang yang **dijadikan memimpin** karena mendominasi dan sangat **berfokus pada tujuan** mereka. Koleris termasuk dalam tipe kepribadian **extrovert**.

#### Ciri-ciri Koleris

1. Memiliki **kemampuan berpikir kritis dan memecahkan masalah secara kreatif.**
2. **Blak-blakan/ lugas, tangguh dan berani.**
3. Memiliki **daya fokus yang luar biasa dan daya saing yang kuat.**
4. **Ingin membuktikan diri** sendiri telah berhasil.

5. **Memiliki tujuan yang jelas** dan jarang menyimpang dari jalan mereka menuju kesuksesan.
6. **Tahu apa yang mereka inginkan** dan terus **maju sampai mereka mencapai tujuan** mereka.
7. Memiliki **kepercayaan diri** yang **tinggi**.

#### Kekurangan Koleris

1. **Tegas dan menuntut**, dan **terkadang membiarkan emosi** mereka **menguasai** diri mereka dan bereaksi dengan intensitas yang **mengintimidasi**.
2. **Blak-blakan/ lugas**

#### d. Plegmatis/ Si Penyemangat/ People Pleasure

Jika anda adalah orang yang **sabar, mudah puas, tenang, dan berempati**, anda mungkin adalah seorang Plegmatis. Tipe ini dibedakan oleh **keterampilan sosialnya yang luar biasa**. Mereka yang memiliki temperamen seperti ini mempunyai **kecerdasan emosional yang tinggi (misalnya; tidak mudah marah)**. Mereka termasuk tipe kepribadian **introvert** yang **sangat pengertian kepada orang lain**. Plegmatis sering dimanfaatkan karena mereka baik hati.

#### Ciri-ciri Plegmatis:

1. **Mengungkapkan perasaan dan kebutuhan mereka dengan mudah dan efektif**.
2. **Berempati dan pengertian**.
3. Secara alami **menghubungkan fakta dan perasaan**, serta memiliki **pemahaman yang baik tentang pemikiran dan perilaku manusia** sehingga disukai oleh orang lain
4. Cenderung **tidak mudah marah**.
5. **Menikmati kedamaian dan ketenangan**.
6. **Pendengar yang baik**.
7. **Pandai mengikuti arahan**.
8. **Pekerja keras, dapat diandalkan, dan dapat dipercaya**.
9. Umumnya **suportif dan menghindari mengkritik orang lain**.

#### Kekurangan Plegmatis:

1. Sering kesulitan menyampaikan pemikirannya ketika hasilnya bisa menimbulkan konflik/ **tidak berani berkonflik maupun berdebat**.
2. **Takut berbuat salah**, lebih memilih diam dari pada melakukan kesalahan.

2. Tentukan tipe kepribadian anda
  - a. Tuliskan sifat-sifat anda sehari-hari.
  - b. Bandingkan sifat anda dengan ciri-ciri tipe kepribadian di atas.
  - c. Tentukan 2 tipe kepribadian yang paling cocok dengan anda.

## II. Mencocokkan tugas berdasarkan tipe kepribadian

Mirip seperti mainan yang cocok untuk anda dan teman anda pasti berbeda, pekerjaan pun begitu. Ada yang suka bekerja ramai-ramai, ada yang lebih tenang sendiri. Kalau kita mendapat pekerjaan yang pas dengan "kepribadian" kita, rasanya seperti bermain menggunakan mainan kesukaan! Kita lebih mudah mengerti dan cepat menyelesaikan tugas

Berikut contoh sederhana pembagian tugas dalam kepengurusan kelas berdasarkan tipe kepribadian

Sanguinis	Hubungan masyarakat yang bertugas untuk menjembatani komunikasi antara guru dan siswa (pusat perhatian)
Koleris	Ketua Kelas (dominan dan mengatur)
Plegmatis	Tidak menjadi kepengurusan (tidak mau terlibat)
Melankolis	Sekretaris/ Bendahara (bekerja di balik layar)

Berikut contoh sederhana pembagian tugas dalam pembuatan film berdasarkan tipe kepribadian

Sanguinis	Aktor utama (pusat perhatian)
Koleris	Sutradara yang mengatur pembuatan film (dominan dan mengatur)
Plegmatis	Penonton (tidak mau terlibat)
Melankolis	Produser (bekerja di balik layar)

Cara membagi tugas/ pekerjaan berdasarkan tipe kepribadian

1. Cari tahu tipe kepribadian apa yang cocok untuk pekerjaan tersebut.
2. Tulis tipe kepribadian teman-teman anda yang ingin dibagi tugas.

3. Cocokkan tipe kepribadian teman anda dengan yang diperlukan oleh pekerjaan tersebut.
4. Beri pekerjaan tersebut kepada teman anda yang memiliki tipe kepribadian yang sesuai.