

TOPIK 1

DEFINISI BISNIS DAN RUANG LINGKUPNYA

1.1. Pengertian Bisnis

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti sibuk dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperasi yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialis, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata —bisnis‖ sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya — penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, misalnya —bisnis pertelevisian.‖ Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa. Meskipun demikian,

Definisi bisnis yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.

Menurut Huat, T Chwee (1990), bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (*bussinessis then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society*).

Menurut Allan Affuah (2004), bisnis merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

Griffin dan Ebert (1996), *Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people*". Dalam pengertian ini bisnis sebagai aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Tempat Usaha (SIUP) serta usaha informal lainnya.

Definisi Bisnis menurut Amirullah dan Imam Hardjanto (2005) : Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (create of value) melalui penciptaan barang dan jasa (create of goods and service) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.

Jadi dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yg saling menguntungkan/memberikan manfaat. Bisnis adalah semua aktivitas untuk memenuhi kebutuhan manusia. Bisnis adalah semua aktivitas untuk menemukan peluang guna memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi dan membangun organisasi dalam kondisi yang mengandung risiko dan ketidakpastian, sedangkan bisnisman/wirausaha (*entrepreneur*), berasal dari kata wira yang artinya teladan, usaha artinya berkemauan keras, jadi wirausaha adalah seseorang yang berkemauan keras melakukan tindakan yang bermanfaat. Juga didefinisikan sebagai orang yang melakukan aktifitas kewirausahaan (menemukan peluang, membangun organisasi dan menanggung resiko atas ketidak pastian).

1.2. Pentingnya Belajar Bisnis

Tujuan belajar bisnis adalah karena di setiap negara pasti kita menemukan orang yang berbisnis karena zaman sekarang zaman orang banyak menjalani bisnis. Apalagi di Indonesia banyak perusahaan- perusahaan besar yang bersaing kepada perusahaan lain untuk menawarkan produknya barang atau jasa kepada konsumen dengan harga yang relatif murah dan berkualitas. Maka dari itu kita juga harus bisa mengerti bisnis, Tanpa mengerti bisnis kita akan ketinggalan oleh orang lain. Dalam bisnis juga kita dapat mendapatkan manfaat seperti waktu, planing, mengambil keputusan, dan lain-lain. Setiap orang berbisnis harus mampu memadukan 4 macam sumber daya yaitu: sumber daya materi, sumber daya manusia, sumber daya keuangan, sumber daya informasi. Maka dari itu belajar berbisnis itu sangat penting sekali bagi kita.

Contoh keuntungan yang dapat diperoleh dari belajar bisnis misalnya, jika pandai berbisnis seperti menjual suatu barang, anda tentu mendapat untung, Seperti uang. Jika anda mendapat uang, maka bisa anda gunakan untuk memenuhi kebutuhan anda seperti jajan, belanja dan untuk membayar uang sekolah sendiri, atau bahkan untuk ditabung. Atau jika anda ingin melanjutkan bisnis anda, bisa untuk modal investasi anda dan lain-lain. Kebutuhan hidup dan keinginan manusia terhadap segala sesuatu baik barang maupun jasa yang menjadikan alasan utama mengapa bisnis itu ada dan mengapa ilmu bisnis itu di perlukan bagi setiap orang. Pengetahuan dalam berbisnis merupakan salah satu modal yang harus dimiliki setiap individu guna memperlengkap kemampuan-kemampuan mereka dalam menghadapi era globalisasi. Pengetahuan berbisnis memang harus diberikan kepada masyarakat Indonesia khususnya pelajar dan mahasiswa. Guna menghadapi era globalisasi ini seperti yang kita tau, persaingannya memang semakin ketat.

Menurut Panji Anoraga (2004), ada lima alasan penting untuk belajar tentang bisnis, diantaranya:

1. **Adanya saling ketergantungan**, baik secara individual maupun sebagai suatu negara. Tidak masalah bagaimana bebasnya kita, hampir semua orang tergantung dengan orang lain, baik pada zaman dahulu yang terkenal dengan istilah barter dalam memenuhi kebutuhannya, sampai pertukaran barang yang menggunakan uang seperti sekarang. Kita makan nasi dari padi yang diproduksi petani, kita naik kendaraan yang dibuat oleh suatu pabrik dan membeli bahan bakar di pompa bensin kita ke kantor atau sekolah yang dibangun oleh para tukang batu, tukang besi, tukang

kayu, dan sebagainya. Kita melihat siaran televisi yang diproduksi oleh negara-negara lain, memakai baju buatan tukang jahit atau bahkan produksi luar negeri, dan lain sebagainya. Saling ketergantungan ini semakin meningkat seiring dengan semakin beragamnya kebutuhan dan keinginan manusia.

2. **Adanya peluang internasional.** Meningkatnya globalisasi di dalam dunia bisnis telah membuka peluang bisnis. Era baru dunia bisnis dalam pasar internasional memerlukan pemimpin bisnis yang tahu bagaimana memulai, mengoperasikan, dan melanjutkan usahanya. Negosiasi bisnis joint venture antara perusahaan-perusahaan dari negara yang berbeda-beda perjalanan melewati batas negara, investasi antar batas geografik, dan bekerja diperusahaan asing akan menjadi suatu hal yang biasa. Untuk itu kita perlu memahami fungsi-fungsi bisnis.
3. **Usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup.** Alasan lain untuk mempelajari bisnis adalah mempertahankan cara hidup kita. Yang dimaksud dengan standar hidup adalah suatu ukuran tentang seberapa baik seseorang atau keluarga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginannya dengan barang dan jasa. Jadi, standar hidup menunjukkan jumlah barang dan jasa yang dipandang rata-rata sebuah keluarga atau individu sebagai suatu kebutuhan. Perkembangan teknologi dan kemampuan suatu perusahaan mengantisipasi kebutuhan manusia, diantaranya, juga mampu mengubah standar hidup seseorang. Dahulu telepon bukanlah sesuatu yang penting sebagai alat komunikasi, namun sekarang sebagian besar orang menggunakannya sebagai alat komunikasi utama. Bahkan sekarang lebih inovatif lagi dengan adanya handphone, smartpone, dll.
4. **Adanya perubahan.** Bisnis bersifat dinamis, selalu berubah. Mengikuti perubahan, baik dengan hal-hal yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan, dapat lebih mudah, lebih efisien, dan mengurangi traumatik, jika kita memahami bisnis. Harga yang mengalami fluktuatif, beragamnya produk, kebutuhan akan inovasi, jasa- jasa diciptakan untuk memenuhi kebutuhan, pengesahan hukum, dan kejadian-kejadian lain yang tidak terduga merupakan bagian dari sistem bisnis yang dinamik.
5. **Mencegah kesalahpahaman.** Memahami bisnis juga akan mencegah kesalahpahaman, kesalahan informasi, dan ketidakakuratan data yang kita terima sebagai sesuatu yang benar. Dengan demikian, juga akan membantu kita untuk memisahkan fakta dari fiksi dalam isu-isu bisnis.

1.3 Peran dan Fungsi Sumber Daya Manusia Dalam Bisnis

Pengertian Peran dan Fungsi Sumber Daya Manusia Dalam Ekonomi Suatu peran dapat didefinisikan sebagai tingkah laku khas yang mencirikan tiap-tiap orang didalam sebuah kelompok kerja atau konteks sosial yang besar pengaruhnya pada suatu peristiwa. Sementara itu fungsi adalah kegunaan suatu hal dalam pekerjaan yang dilakukan (jabatan) yang dilaksanakan. Dengan demikian peran dan fungsi sangatlah berkaitan, sehingga setiap adanya fungsi maka akan diikuti oleh peranan yang mempengaruhi fungsi tersebut. Sumber daya manusia atau human resources mengandung dua pengertian. Pertama, sumber daya manusia (SDM) mengandung pengertian usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan dalam proses produksi. Dalam hal ini SDM mencerminkan kualitas usaha yang diberikan oleh seseorang dalam waktu tertentu untuk menghasilkan barang dan jasa.

Pengertian kedua dari SDM menyangkut manusia yang mampu bekerja untuk memberikan jasa atau usaha kerja tersebut. Secara fisik, kemampuan bekerja diukur dengan usia. Dengan kata lain, orang dalam usia kerja dianggap mampu bekerja. Kelompok penduduk dalam usia kerja tersebut dinamakan tenagakerja atau manpower. (Payaman J. simanjuntak, 1985) Berbicara masalah sumber daya manusia, sebenarnya dapat dilihat dari dua aspek yakni kuantitas dan kualitas. Kuantitas menyangkut jumlah sumber daya manusia (penduduk) yang kurang penting kontribusinya dalam pembangunan, dibandingkan dengan aspek kualitas. Bahkan kuantitas sumber daya manusia tanpa disertai dengan kualitas yang baik akan menjadi beban pembangunan suatu bangsa. Sedangkan kualitas menyangkut mutu sumber daya manusia tersebut, yang menyangkut kemampuan, baik kemampuan fisik maupun kemampuan nonfisik (kecerdasan dan mental).

Peran dan fungsi sumber daya manusia dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro sumber daya manusia berperan dalam hal faktor produksi (ketenagakerjaan). Sedangkan secara makro peran sumber daya manusia dalam hal pembangunan dan kependudukan, Jadi, peran dan Fungsi Sumber Daya Manusia dalam Ekonomi adalah :

a. Sumber Daya Manusia sebagai Tenaga Kerja

Tenaga kerja (manpower) adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) yang memiliki kemampuan untuk mengeluarkan usaha tiap satuan waktu

guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk dirinya sendiri ataupun untuk oranglain. Tenaga kerja atau manpower terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja atau Labor force terdiri dari golongan yang berkerja dan golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan. Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari golongan yang bersekolah, golongan yang mengurus rumah tangga dan golongan lain-lain atau penerima pendapatan. Ketiga golongan dalam angkatan kerja sewaktu-waktu dapat menawarkan jasanya untuk bekerja. Oleh sebab itu, kelompok ini sering juga dinamakan sebagai potensial labor force. Secara umum penyediaan tenaga kerja dipengaruhi oleh salah satu faktor yaitu produktivitas. Untuk definisi kerja Produktivitas adalah perbandingan antara hasil yang dicapai (keluaran) dengan keseluruhan sumber daya (masukan) yang digunakan persatuan waktu. Dalam produktivitas banyak orang yang bekerja keras akan tetapi banyak juga orang yang bekerja dengan hanya sedikit usaha. Hasil yang diperoleh dari dua cara kerja tersebut tentu akan berbeda. Produktivitas kerja seseorang juga dipengaruhi oleh motivasi dari tiap-tiap individu, tingkat pendidikan dan latihan yang sudah diterima serta kemampuan manajemen. Orang yang berpendidikan dan latihan yang lebih tinggi pada dasarnya mempunyai produktivitas kerja yang lebih tinggi juga. Peningkatan produktivitas dapat terwujud dalam empat bentuk:

1. Jumlah produksi yang sama dapat diperoleh dengan menggunakan sumber daya yang lebih sedikit.
2. Jumlah produksi yang lebih besar dapat dicapai dengan menggunakan sumber daya yang kurang.
3. Jumlah produksi yang lebih besar dapat dicapai dengan menggunakan sumber daya yang sama.
4. Jumlah produksi yang jauh lebih besar diperoleh dengan penambahan sumber daya yang relative lebih kecil.

Dalam hal ini peningkatan produktivitas manusia merupakan sasaran strategis karena, peningkatan produktivitas factor-faktor lain sangat tergantung pada kemampuan tenaga manusia yang memanfaatkannya. Dengan pendekatan sistem, faktor yang mempengaruhi produktivitas karyawan dapat digolongkan pada tiga kelompok, yaitu:

1. Yang menyangkut kualitas dan kemampuan fisik karyawan
2. Sarana pendukung
3. Supra sarana

b. Sumber Daya Manusia sebagai Tenaga Ahli

Sumber daya manusia bersama-sama dengan teknologi dianggap sebagai keunggulan kompetitif untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai tenaga ahli dalam mengejar ketertinggalan dari pembangunan ekonomi. Meskipun kemajuan teknologi mempunyai peranan yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, tetapi dalam pembuatan kebijakan pengembangan teknologi mesti mempertimbangkan antara lain sumber daya yang dimiliki, masalah-masalah yang dihadapi, dan tujuan pembangunan perekonomian itu sendiri. (Mulyadi S, 2003).

Pendidikan dan pelatihan juga merupakan upaya untuk mengembangkan sumber daya manusia terutama untuk mengembangkan kemampuan intelektual dan kepribadian serta keterampilan khusus seseorang atau kelompok orang. Pendidikan dan pelatihan dapat dipandang sebagai salah satu bentuk investasi. Dengan adanya pendidikan, pelatihan, dan teknologi secara tidak langsung akan menambah pengetahuan, akan tetapi juga meningkatkan keterampilan bekerja, dan meningkatkan produktivitas kerja. Hubungan pendidikan dengan produktivitas kerja dapat tercermin dalam tingkat penghasilan, pendidikan yang lebih tinggi dan teknologi yang maju mengakibatkan tingkat produktivitas yang lebih tinggi. Oleh sebab itu, memungkinkan tingkat penghasilan atau income yang lebih tinggi pula.

c. Sumber Daya Manusia sebagai Pimpinan Perusahaan

Tuhan menempatkan pada penciptaan yang lebih tinggi dari ciptaan-ciptaan lain-Nya, yaitu menempatkan manusia sebagai khalifah atau pemimpin dimuka bumi. Kepemimpinan adalah suatu proses dimana orang-orang tertentu mempengaruhi tindakan, sikap dan nilai-nilai orang lain dengan sukarela, antusias, dan dedikasi yang tinggi. Untuk menjadi Seorang pimpinan perusahaan yang baik adalah seorang yang memiliki keahlian interpersonal yang luar biasa yang akan digunakan untuk memperbaiki hubungan yang retak dengan para karyawan didalam suatu organisasi. Pendekatan pimpinan ini, memerlukan kesesuaian antara keahlian dan kualitas individu itu, dengan kebutuhan-kebutuhan situasional organisasi.

d. Sumber Daya Manusia sebagai Tenaga Usahawan.

Tenaga usahawan adalah setiapa orang yang mampu melakukan pekerjaan⁷ baik

didalam maupun diluar hubungan kerja secara mandiri guna menghasilkan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhann masyarakat. Sebagai tenaga usahawan maka sumber daya manusia harus melibatkan dirinya dalam proses produksi. Suatu Negara yang memiliki sumber daya manusia yang tinggi dalam kemampuan corporate organitation, managemen dan kewirausahaan walaupun sumber daya alam yang dimiliki relative rendah akan dapat memiliki daya saing nasional dan tingkat kemakmuran yang lebih tinggi apabila dibandingkan dengan sumber daya alam yang berlimpah tapi memiliki sumber daya manusia yang relatif rendah kualitasnya. Dengan demikian fungsi dan peran sumber daya manusia sangat penting dalam perekonomian suatu Negara dalam meningkatkan produktivitas.

e. SDM dalam Menciptakan dan Mengembangkan IPTEK

IPTEK adalah segala sesuatu yang diketahui mengenai pengetahuan suatu bidang yang disusun secara sistematis yang digunakan untuk menerangkan gejala-gejala tertentu diberbagai bidang dengan menggunakan teknik atau metode dalam produksi barang dan jasa atau teknolog-teknologi yang ada. Dengan demikian dalam tiap tingkat IPTEK terkandung tingkat produktivitas tiap masukan. Termasuk produktivitas kerj, yaitu volum atau kuantitas rata-rata barang atau jasa oleh tiap unit tenaga kerja yang digunakan. Jika pengangguran menjadi masalah utama dalam suatu Negara, maka keseimbangan peningkatan pendapatan dan perluasan penggunaan tenaga kerja dapat dapai dengan penggunaan teknologi tepat guna sebanyak-banyaknya. Terkecuali dalam industri yang memang secara teknis tidak mungkin digunakan teknologi padat karya. Sesuai dengan fungsi dan peranannya maka sumberdaya manusia juga harus mampu mengembangkan dan melakukan berbagai inovasi terhadap perkembangan iptek, sehingga dapat meningkatkan produktivitas perekonomian. Dengan meningkatnya produktivitas ekonomi tentu akan berpengaruh terhadap pendapatan (income) masyarakat.

f. Mengorganisasikan Penggunaan Berbagai Faktor Produksi

Pengorganisasian merupakan cara manajemen merancang struktur formal untuk penggunaan yang paling efektif terhadap sumber daya keuangan, fisik, bahan baku, dan tenaga kerja organisasi. Faktor produksi meliputi faktor produksi asli (alam dan tenaga kerja) dan faktor produksi turunan (modal, wirausaha, teknologi dgn skill).

Dari berbagai faktor produksi tersebut dapat dilakukan baik secara bersama-sama maupun secara berdiri sendiri. Dalam hal ini peningkatan produktivitas manusia merupakan sasaran strategis karena peningkatan produktivitas faktor-faktor lain sangat tergantung pada kemampuan tenaga manusia yang memanfaatkannya.

g. Sumber Daya Manusia sebagai Produsen

Produksi merupakan setiap perbuatan yang menjadikan barang dapat lebih sempurna (dapat menambah nilai atau manfaat suatu barang) untuk memenuhi kebutuhan manusia. Yang dimaksud dengan produsen adalah pihak atau pelaku yang melakukan produksi dalam menambah nilai guna suatu barang atau menciptakan barang baru, sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Sumber Daya Manusia sebagai Produsen sangat berperan penting dalam kegiatan perekonomian karena produsenlah, pihak yang mengolah dan menyediakan barang-barang atau jasa yang dibutuhkan oleh para konsumen.

h. Sumber Daya Manusia sebagai Konsumen

Konsumsi dalam pengertian umum berarti pemakaian barang- barang hasil produksi. Menurut istilah ekonomi, konsumsi merupakan kegiatan menggunakan, memakai atau menghabiskan barang dengan maksud memenuhi kebutuhan. Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Disamping sebagai pengguna barang atau jasa, konsumen juga dapat berperan sebagai penyedia faktor produksi (tanah, tenaga kerja dan modal), baik untuk produsen, pemerintah maupun masyarakat luar negeri. Prilaku konsumen biasanya didasarkan pada selera dan tingkat pendapatan. Dalam kehidupan sehari-hari sering terjadi faktor selera sangat mempengaruhi konsumsi seseorang terhadap suatu barang. Di samping itu, SDM sebagai konsumen yang pandai mengatur keuangannya, akan mempertimbangkan cara mengkonsumsi barang. SDM sebagai konsumen juga berperan sebagai motivator bagi kegiatan perusahaan karena semakin banyak barang atau jasa yang digunakan konsumen, semakin tinggi motivasi produsen dalam memproduksi barang atau jasa tersebut. Sehingga dapat menciptakan efek berantai atau multiplier effect dalam terciptanya peningkatan pendapatan nasional (GNP) suatu negara.

1.4 Tujuan Bisnis

Tujuan dari suatu bisnis adalah untuk melayani kebutuhan pelanggan oleh pemilik yang mencoba untuk memperoleh laba. Orang-orang menciptakan bisnis mungkin karena melihat suatu kesempatan untuk menciptakan barang atau jasa yang belum ditawarkan oleh perusahaan lain. Selain itu, adanya keinginan untuk memproduksi barang yang lebih murah dibandingkan dengan perusahaan lain. Dengan demikian kesempatan mendapatkan laba terbuka karena dapat menyediakan barang dan jasa bagi konsumen.

Setiap wirausaha atau perusahaan berusaha untuk mengolah bahan untuk dijadikan suatu produk yang dibutuhkan oleh konsumen, produk bisa berupa barang atau jasa. Tujuan perusahaan untuk membuat produk yaitu untuk memperoleh laba, yaitu suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan produk bagi konsumen. (Jeff Madura, 2007).

Adapun tujuan utama usaha yaitu buat menerima keuntungan atau laba. Namun sebenarnya tujuan didirikannya bisnis atau perusahaan yaitu:

1. Keuntungan atau Profit
2. Pengadaan barang atau jasa
3. Kesejahteraan pemilik faktor produksi & warga
4. Full employment, yaitu keadaan dimana seluruh faktor produksi sudah digunakan secara efisien dan keadaan
5. perekonomian menuju kesejahteraan ditandai dengan tingkat pengangguran yg hanya $\leq 4\%$.
6. Keberadaan perusahaan dalam jangka panjang
7. Kemajuan atau pertumbuhan
8. Prestise dan prestasi

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai pemilik usaha yaitu:

1. Memenuhi kebutuhannya
2. Mensejahterakan keluarganya
3. Ingin namanya dikenal banyak orang
4. Memanfaatkan ketika luang
5. Memperoleh simpati
6. Memiliki usaha sendiri
7. Mencoba hal baru

Dari penadapat ahli yang lain mengungkapkan bahwa tujuan bisnis adalah sebagai berikut :

1. *Mencari keuntungan/profit*

Keuntungan dapat dipandang dari dua sisi, yaitu keuntungan bisnis dan keuntungan ekonomis. Keuntungan bisnis merupakan selisih antara pendapatan/penghasilan dengan pengeluaran/biaya-biaya. Sedangkan keuntungan ekonomis adalah sisa hasil usaha setelah pengeluaran nyata dan biaya oportunitas diperhitungkan dari pendapatan yang diterima. Biaya oportunitas adalah biaya dari pemilihan alternatif terbaik penggunaan sumber-sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan dengan mengorbankan alternatif terbaik lainnya bagi penggunaan sumber daya tersebut.

2. *Mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan*

Selain tujuan keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan merupakan tujuan yang wajar, karena tujuan yang lain dapat dicapai hanya bila bisnis tetap bertahan hidup

3. *Pertumbuhan perusahaan*

Bertumbuh merupakan suatu tujuan karena bisnis tidak dapat tetap seperti semula adanya. Seperti manusia, bisnis juga perlu tumbuh. Peningkatan *market share*, pengembangan pribadi dan individu, dan peningkatan produktivitas merupakan tujuan pertumbuhan yang penting.

4. *Tanggung jawab sosial*

Pertanggungjawaban sosial merupakan tujuan yang penting dalam bisnis, seperti manusia di masyarakat harus menerima tanggungjawab sosial mereka seperti pengendalian polusi/pencemaran lingkungan, penghapusan praktik-praktik diskriminasi, dan penghematan energi.

1.5 Lingkungan Bisnis

Secara umum aktifitas perusahaan dalam menghasilkan barang dan atau jasa adalah bertujuan mendapatkan laba. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan dihadapkan pada tantangan yang ada mulai dari penyediaan bahan baku sampai pada penjualan barang dan atau jasa yang mereka hasilkan. Tantangan bisa berupa keterbatasan bahan baku, system atau aturan yang berlaku di masyarakat atau negara tempat perusahaan tersebut berada, ketertarikan calon pelanggan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan, persaingan dengan perusahaan sejenis dalam penguasaan pasar

dansebagainya. Dalam menghadapi persaingan dalam dunia bisnis diperlukan suatu strategi yang tepatguna memenangkan persaingan tersebut. Strategi di tingkat operasional akanmemegang kendali utama terlaksananya tujuan perusahaan dalam mencarikeuntungan. Memberikan perhatian kepada lingkungan merupakan cara terbaik untuk merumuskan strategi yang akan diterapkan guna menghadapi persaingan. Ada dua jenis lingkungan yang perlu diperhatikan yaitu lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Lingkungan eksternal adalah lingkungan umum serta lingkungan industri di luar internal perusahaan yang merupakan suatu peluang atau hambatan bagi perusahaan. Lingkungan tidak hanya semata-mata merefleksikan lingkungan ekologi,tetapi juga menjelaskan gambaran keseluruhan terhadap kekuatan lingkungan eksternal. Hal tersebut dapat berdampak pada aktivitas organisasi dari segala aspek.

Kini, terminologi lingkungan tidak hanya semata-mata merefleksikan lingkungan ekologi, tetapi juga konsep umum yang menjelaskan gambaran keseluruhan konsep terhadap kekuatan sesuatu yang dapat berdampak pada aktifitas organisasi dari segala aspek. (begitu juga dengan istilah bisnis yang membentuk tipe organisasi, apakah berbentuk perusahaan yang berorientasi laba, badan pemerintah, atau pun lembaganirlaba. Ada beberapa pengertian tentang lingkungan bisnis di kalangan akademisi. Dua pengertian yang agak berbeda kami temukan di internet adalah sebagai berikut :

- a. Lingkungan bisnis adalah segala sesuatu yang mempengaruhi aktivitas bisnis dalam suatu lembaga organisasi atau perusahaan. Faktor-faktor yangmempengaruhi tersebut tidak hanya dalam perusahaan (internal), namun juga dari luar (eksternal).
- b. Lingkungan bisnis adalah keseluruhan hal-hal atau keadaan ekstern badanusaha atau industry yang mempengaruhi kegiatan organisasi atau kekuatan atau institusi diluar organisasi bisnis yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis.Dua perbedaan pengertian tersebut terletak pada faktor yang mempengaruhi kegiatan organisasi. Hal ini karena istilah lingkungan bisnis memiliki arti yang luas dan menunjukkan seluruh pengaruhnya terhadap organisasi.

Wilson (1992), mengemukakan bahwa lingkungan bisnis memiliki tiga konsep yang luas :

- a. Fakta objektif realitas yang diukur dan didefinisikan.

- b. Fakta subjektif merupakan karakteristik khusus tergantung dari interpretasi dan persepsi individu.
- c. Pembagian antara organisasi dan lingkungan tidak jelas, dan lingkungan tercipta dan didefinisikan oleh individu.

Berdasarkan definisi tersebut di atas, maka lingkungan bisnis diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu :

- a. Lingkungan internal Segala sesuatu di dalam organisasi/perusahaan yang akan mempengaruhi organisasi/perusahaan tersebut.
- b. Lingkungan eksternal Segala sesuatu di luar batas-batas organisasi / perusahaan yang mungkin mempengaruhi organisasi / perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan bisnis internal meliputi :

1. Tenaga kerja (Man)
2. Modal (Money)
3. 3. Material/bahan baku (Material)
4. Peralatan/perlengkapan produksi (Machine)
5. Metode (Methods)

Lingkungan internal ini biasanya digunakan untuk menentukan Strength (kekuatan) perusahaan, dan juga mengetahui Weakness (kelemahan) perusahaan. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan bisnis eksternal dibagi menjadi dua yaitu :

- a. Lingkungan mikro, adalah para pelaku yang secara langsung berkaitan dengan lingkungan, yang mempengaruhi perusahaan. Dalam hal ini perusahaan dapat melakukan aksi -reaksi terhadap faktor-faktor penentu Opportunity (peluang) pasar dan juga Threat (ancaman) dari luar. Faktor-faktor yang mempengaruhi adalah :
 1. Pemerintah
 2. Pemegang saham
 3. Shareholders
 4. Kreditor
 5. Pesaing
 6. Publik
 7. Perantara (broker)
 8. Pemasok

9. Konsumen

- b. Lingkungan makro, adalah kekuatan!kekuatan yang timbul dan berada diluar jangkauan serta biasanya terlepas dari situasi operasional perusahaan yang karenanya perusahaan hanya dapat merespon faktor tersebut sesuai kondisi yang ada.

Faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan makro adalah :

1. *Ekonomi*, factor ekonomi mengacu pada sifat, cara dan arah dari perekonomian dimana suatu perusahaan akan atau sedang berkompetisi. Indikator dari kesehatan perekonomian suatu negara antara lain adalah tingkat inflasi, tingkat suku bunga, deficit atau surplus perdagangan, tingkat tabungan pribadi dan bisnis, serta produk domestik bruto.
2. *Teknologi*, kemajuan teknologi secara dramatis telah mengubah produk, jasa, pasar, pemasok, distributor, pesaing, pelanggan, proses manufaktur, praktik! praktik pemasaran dan posisi persaingan. \$emajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, perkembangan produk, dan lain sebagainya. Perubahan teknologi dapat mengurangi atau menghilangkan perbedaan biaya antar perusahaan, menciptakan proses produksi yang lebih singkat, menciptakan kelangkaan pada tenaga tehnikal serta mampu merubah nilai!nilai dan harapan para stakeholders. Selain itu yang tak kalah pentingnya adalah perkembangan teknologi informasi yang berpengaruh terhadap cara masyarakat melakukan transaksi bisnis.
3. *Politik hukum / pemerintahan*, faktor politik dan hukum mendefinisikan parameter!parameter hukum dan pengaturan bagaimana perusahaan harus beroperasi. Kendala politik diberlakukan terhadap perusahaan melalui keputusan perdagangan yang wajar, program perpajakan, penentuan upah minimum, kebijakan polusidan harga serta banyak tindakan lainnya yang bertujuan untuk melindungi karyawan, konsumen, masyarakat umum dan lingkungan. Beberapa tindakan politik dan hukum juga didesain untuk member manfaat dan melindungi perusahaan.
4. *Faktor sosial*, adalah kebiasaan dan nilai!nilai sosial lingkungan masyarakat, khususnya langganan dan karyawan yang mempengaruhi suatu perusahaan. Di dalamnya mencakup keyakinan, nilai, sikap, opini yang berkembang, dan gaya hidup dari orang-orang di lingkungan mana perusahaan beroperasi. Faktor-faktor ini biasanya dikembangkan dari kondiasi kultural, ekologis, pendidikan, dan kondisi etnis.

5. *Demografi*, yang perlu diperhatikan oleh perusahaan menyangkut factor demografi inidiantaranya adalah ukuran populasi, struktur umum, distribusi geografis, pencampuran etnis serta distribusi pendapatan.
6. Internasional/global, menyangkut hubungan!hubungan internasinal dengan negara!negara lain dan perusahaan-perusahaan asing. Aliran dana ke luar negeri untuk membiayai impor dan pemasukan kedalam negeri dari hasil ekspor pembayaran internasional dan mutinasional untuk menunjang pengembangan bisnis di Indonesia, dapat dianggap sebagai lingkungan internasional

Rencana Manajemen

a. Struktur organisasi

Struktur organisasi mengidentifikasi peran dan tanggung jawab karyawan yang dipekerjakan oleh perusahaan. Struktur organisasi dari pabrik akan lebih kompleks dibanding *counter pizza* yang melayani pesanan antar. Jika pemilik merencanakan untuk mengelola hampir seluruh operasionalnya, struktur organisasinya sangat sederhana.

b. Produksi

Ber macam keputusan harus dibuat mengenai proses produksi, misalnya lokasi dari fasilitas produksi dan rancangan serta tata letak fasilitas tersebut. Keputusan lokasi dapat mempunyai akibat pada pkinerja perusahaan karena mempengaruhi biaya sewa gedung maupun keuntungan yang dihasilkan oleh bisnis tersebut.

c. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia (karyawan) adalah hal yang sangat kritis untuk berhasilnya suatu perusahaan. Suatu bisnis harus merancang lingkungan kerja yang akan memotivasi karyawan sehingga menolong keberhasilan bisnis.

Rencana Pemasaran

a. Target pasar

Profil pelanggan atau karakteristik dari pelanggan khusus berdasarkan jenis kelamin, umur, hobi, dan sebagainya harus diidentifikasi. Ini menolong untuk menentukan target pasar, yang terdiri dari pelanggan yang pantas untuk profil pelanggan.

b. Karakteristik produk

Karakteristik produk harus dikembangkan, yang menekankan apa yang menjadikan produk tersebut lebih diminati daripada produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing.

c. Penentuan harga

Penawaran harga yang diusulkan dari produk harus diumumkan. Harga produk serupa yang dijual pesaing harus pula disebutkan. Harga akan mempengaruhi permintaan akan produk.

d. Distribusi

Cara produk yang akan didistribusikan kepada pelanggan harus diterangkan. Beberapa produk dijual langsung ke pelanggan, ada juga yang didistribusikan lewat pengecer.

e. Promosi

Cara produk dipromosikan juga harus dijelaskan. Strategi promosi harus konsisten dengan profil pelanggan.

Rencana Keuangan

a. Kelayaan bisnis

Keuntungan dan biaya bisnis harus diestimasi, untuk menentukan apakah layak (apakah pemasukan melebihi pengeluaran). Bisnis harus dinilai layak oleh pemilik/kreditor yang akan mendanai bisnis tersebut.

Rincian biaya bisnis dapat dipergunakan untuk menciptakan prediksi dari keuntungan yang diharapkan dari pengeluaran bisnis dari waktu ke waktu. Prediksi volume penjualan dan penentuan harga produk dapat digunakan untuk memprediksi keuntungan secara periodik. Usulan struktur organisasi, lokasi rancangan, dan tata letak dapat digunakan untuk memperkenalkan biaya yang dibutuhkan.

Perkiraan keuntungan dan biaya (termasuk pembayaran kepada kreditor) dapat dipakai untuk memprediksi keuntungan periodik. Keuntungan ini dievaluasi untuk menentukan apakah mereka dapat memberikan keuntungan yang layak kepada pemilik. Risiko bisnis harus diperkirakan dengan mengukur ketidakpastian laba yang akan datang. Apabila risiko tinggi, pemilik harus berani mengimplementasikan proyek hanya bila keuntungannya sesuai dengan kompensasi risiko yang dihadapi.

b. Pendanaan bisnis

Bisnis harus didukung dengan pendanaan. Sebagian besar bisnis memerlukan modal dasar yang besar untuk menutup pembelian mesin, peralatan dan mungkin juga gedung. Sementara pemilik biasanya memakai uang sendiri untuk mendanai bisnis, tetapi bisa jadi mereka juga membutuhkan dana tambahan. Apabila mereka memutuskan meminta dana dari instansi keuangan (misalnya bank komersial), mereka perlu menunjukkan rencana bisnis yang rinci, sehingga institusi pemberi pinjaman dana

dapat menentukan layak atau tidak mendapatkan pinjaman dana.

Suatu alternatif sumber dana adalah menerbitkan saham kepada masyarakat. Namun demikian, kebanyakan perusahaan sangat menggantungkan pada dana dari para wirausaha yang mendirikan perusahaan dari pinjaman ketika perusahaan mereka pertama didirikan. Mereka berfikir bahwa menerbitkan saham hanya sesudah membuktikan kinerja yang cukup dalam beberapa tahun.