



PENGANTAR BISNIS

presented by:
M Anang Firmansyah



DASAR-DASAR BISNIS DAN EKONOMI

BISNIS DAN EKONOMI

Kegiatan Ekonomi

Penggunaan / pemanfaatan sumber daya yang langka dalam rangka memproduksi berbagai komoditi, kemudian mendistribusikannya baik saat ini atau di masa depan, kepada individu dan kelompok yang ada dalam masyarakat

Bisnis

Kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih yang terorganisir dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat

Perusahaan

Unit kegiatan yang memproduksi barang dan jasa dengan mengolah sumber-sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh profit serta dapat memenuhi kepuasan konsumen

Industri

Suatu kelompok perusahaan-perusahaan yang menghasilkan produk serupa atau identik

FUNGSI EKONOMI

- Ekonomi merupakan dasar dari semua kegiatan bisnis
- Ekonomi berkaitan dengan sumber daya, barang dan jasa, serta alokasi sumber daya dan komoditi

Sumber daya ekonomi/produksi:

- Man
- Money
- Material
- Method
- Machine

WHAT IS BUSINESS ?

- Aktivitas mencari laba
- Menyediakan barang dan jasa
- Memenuhi standar kualitas hidup
- *Nonprofit organizations* / tanggung jawab sosial




WHAT IS BUSINESS ?

- Organisasi nirlaba (*Nonprofit organizations*) = bisnis??
 - Adalah organisasi yang melayani tujuan tertentu dan tidak dimaksudkan untuk mencari laba
Ex: RS, sekolah, PMI, organisasi sosial, organisasi keagamaan dll
- Meskipun tidak sepenuhnya fokus mencari laba, organisasi nirlaba tetap dikelola sebagaimana bisnis dikelola
- Organisasi nirlaba tidak dikenakan pajak selama masuk kualifikasi dengan memenuhi persyaratan tertentu yang ditetapkan pemerintah
- Ketika pendapatan melampaui bebannya di periode tertentu, laba akan diinvestasikan kembali di organisasi tersebut
- UU No. 28 Tahun 2004 (Yayasan)



FUNGSI DAN TUJUAN BISNIS

Bisnis penting karena:

- Adanya saling ketergantungan baik secara individual maupun sebagai suatu negara
 - Adanya peluang internasional
 - Usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup
 - Adanya perubahan (bisnis bersifat dinamis)
- 

FUNGSI DAN TUJUAN BISNIS

Fungsi bisnis:

Untuk menciptakan nilai kegunaan suatu produk, yang semula kurang bernilai, kini setelah diubah atau diolah menjadi dapat memenuhi kebutuhan masyarakat / konsumen

Nilai kegunaan (utility value) yang diciptakan bisnis:

- Form utility
- Place utility
- Possesive utility
- Time utility

Utility value

- adalah kemampuan suatu barang atau jasa dalam memberikan manfaat atau kegunaan atau kepuasan kepada orang yang mengkonsumsinya. Semakin tinggi utility suatu barang atau jasa, semakin diinginkan barang atau jasa itu oleh seseorang.
- Utility bersifat relatif:
barang atau jasa yang memiliki utility bagi orang tertentu belum tentu bagi orang lain.

Utility value

- **Form utility**

adalah nilai yang diciptakan oleh suatu bisnis dengan menggabungkan bahan-bahan dan komponen-komponen tertentu untuk menghasilkan suatu produk.

contoh: kayu, paku, lem, tukang, dan peralatan lainnya digabungkan untuk menghasilkan produk furniture.

- **Place utility**

adalah nilai yang diciptakan oleh suatu bisnis dengan menyediakan produk di tempat yang diinginkan customer.

contoh: Lumpia semarang dijual di Jakarta , Pizza Hut menjual makanan khas dari Italia

Utility value

- **Possesive / Owner ship utility**

adalah nilai yang tercipta dengan dimilikinya suatu produk. Dengan memiliki suatu barang, seseorang bisa menggunakan secara bebas (memperoleh kontrol penuh) atas barang itu.

Fungsi bisnis yang menciptakan possession utility dari suatu produk adalah fungsi pemasaran.

- **Time utility**

adalah nilai yang diciptakan oleh suatu bisnis dengan menyediakan suatu produk pada saat diinginkan.

Contoh : Menjual terompet pada saat tahun baru

FUNGSI DAN TUJUAN BISNIS

- ❖ Fungsi dan tujuan bisnis meliputi kegiatan produksi, pemasaran, pendistribusian dan penjualan sehingga produk sampai ketangan konsumen



FUNGSI DAN TUJUAN BISNIS



PERAN MANUSIA DALAM BISNIS

Bisnis membutuhkan manusia :

- Pemilik / wiraswasta
- Manajer
- kreditor
- Karyawan
- pemasok
- Konsumen



IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

Fase pendekatan untuk mengidentifikasi peluang bisnis:

- Fase untuk menemukan gagasan
- Fase untuk mengidentifikasi peluang bisnis dalam kaitannya dengan gagasan tadi

- Fase untuk menemukan gagasan
 1. Diri sendiri
 2. Pelanggan
 3. Pesaing
 4. Pasar
 5. Produk yang gagal

IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

- Fase untuk mengidentifikasi peluang bisnis dalam kaitannya dengan gagasan tadi
 1. Analisis persoalan
 2. Analisis situasi
 3. Merumuskan faktor yang belum diketahui
 4. Mensurvei pelanggan sasaran

IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

Contoh peluang bisnis yang sukses:

- Mr. Burger
- Kebab baba rafi
- Roti unyil
- Chick laundry
- Amazon.com
- Yahoo.com
- dll