

Konsep Dasar Ilmu Administrasi Niaga

Rosdiana Sijabat, S.E., M.Si.



PENDAHULUAN

Setelah mempelajari materi ini, mahasiswa diharapkan mampu memahami konsep dasar ilmu administrasi niaga serta peran dan kedudukan ilmu tersebut dalam pengelolaan bisnis. Dengan memiliki pemahaman yang baik mengenai dasar-dasar kegiatan bisnis, diharapkan mahasiswa mampu menentukan dan membuat perencanaan bisnis yang tepat. Serta pada saatnya nanti akan mampu mengimplementasikan rencana bisnis yang telah dibuat tersebut dengan baik.

Modul 1 ini terdiri dari tiga kegiatan belajar. Kegiatan Belajar 1 merupakan pengantar konsep dasar ilmu administrasi niaga, Kegiatan Belajar 2 menjelaskan mengenai lingkungan bisnis, dan Kegiatan Belajar 3 membahas mengenai sistem-sistem ekonomi yang berlaku dewasa ini, yang dapat digunakan sebagai dasar pemahaman pengelolaan bisnis. Setelah mempelajari modul ini, secara umum mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan arti pentingnya kegiatan bisnis dalam perekonomian dan menjelaskan berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan kegiatan bisnis. Secara khusus, setelah mempelajari Modul 1 ini mahasiswa diharapkan dapat:

1. memahami pentingnya pemahaman akan dasar-dasar pengelolaan usaha bisnis yang dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan perencanaan bisnis;
2. menjelaskan pentingnya faktor kewirausahaan dalam bisnis dan perekonomian;
3. menjelaskan pihak-pihak utama yang berperan dalam suatu pengelolaan usaha bisnis dan langkah-langkah utama yang harus dilakukan untuk memulai suatu usaha bisnis;
4. menjelaskan bagaimana dinamika perubahan lingkungan ekonomi, sosial, industri dan sebagainya akan mempengaruhi kegiatan bisnis dan bagaimana reaksi pelaku bisnis terhadap perubahan tersebut;

5. menjelaskan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi dinamika pengelolaan usaha bisnis;
6. menjelaskan pengertian sistem ekonomi utama yang dapat dipakai sebagai pintu masuk untuk memahami dinamika kegiatan bisnis;
7. menjelaskan perbedaan utama antarsistem ekonomi utama yang berlaku saat ini.

KEGIATAN BELAJAR 1**Konsep Dasar Ilmu Administrasi Niaga**

Sebagai langkah awal untuk memahami masalah pengelolaan usaha bisnis maka dalam bahasan tentang konsep dasar Ilmu Administrasi Niaga atau Ilmu Administrasi Bisnis ini, akan disajikan penjelasan tentang konsep-konsep utama yang biasa dipakai dalam bidang ilmu bisnis. Pembahasan akan dimulai dengan membahas masalah yang berkaitan dengan perencanaan bisnis.

A. MENGAWALI USAHA BISNIS

Bisnis merupakan bentuk usaha yang menghasilkan produk atau jasa untuk pelanggan. Suatu usaha bisnis, baik yang berskala kecil maupun besar, banyak menyerap tenaga kerja dan memproduksi barang dan jasa yang diminati dan dibutuhkan oleh pelanggan. Menawarkan produk atau jasa kepada pelanggan dapat dilakukan siapa saja, termasuk oleh seorang penyanyi seperti Agnes Monica. Bisnis yang dilakukan oleh Agnes Monica adalah menghasilkan musik dan nyanyian yang disukai penggemar dan mengemasnya dalam bentuk album. Beberapa pertimbangan bisnis umum yang dilakukan oleh Agnes Monica dalam membuat albumnya, sebagai berikut.

1. Tipe musik apa yang akan dihasilkan (pertimbangan produk).
2. Bagaimana membuat atau menghasilkan musik tersebut sehingga dapat dinikmati dengan layak oleh pelanggannya (pertimbangan produksi).
3. Bagaimana album tersebut dipromosikan agar pelanggan tahu atau mengenal keberadaan album tersebut (pertimbangan promosi).
4. Bagaimana memperoleh sumber dana yang akan digunakan untuk memdanai biaya produksi maupun promosi dari album tersebut (pertimbangan finansial).

Dalam hal produk yang dihasilkan, sebagai penyanyi musik, Agnes Monica ingin menghasilkan olah vokal yang sesuai dengan bakat yang dimilikinya dan bisa diterima penggemarnya. Pertimbangan produksi mencakup bagaimana menentukan instrumen, *sound system*, dan penyanyi latar. Lagu dan musik seperti apa yang harus diciptakan, di mana setiap lagu yang dihasilkan adalah bagian dari produk. Promosi perlu dilakukan untuk memperkenalkan dan

meningkatkan penjualan album, ketika album tersebut sudah dapat diluncurkan. Biaya produksi akan mempengaruhi kondisi finansial.

Dalam hal ini, apapun jenis produk yang dihasilkan, seperti musik, telepon seluler, sepatu, jasa konsultan, rumah sakit, komputer atau perhiasan, terlebih dulu harus memuat pertimbangan-pertimbangan bisnis di atas. Usaha bisnis dapat dibagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu usaha bisnis yang menghasilkan produk dan usaha bisnis yang menghasilkan jasa atau layanan. Contoh usaha bisnis yang menghasilkan produk, misalnya Bata yang menghasilkan sepatu, Indofood yang membuat mie instan, Toyota yang memproduksi mobil dan lain sebagainya. Sedangkan contoh usaha bisnis yang menghasilkan jasa atau layanan antara lain adalah RCTI yang bergerak dalam jasa penyiaran televisi, Lippobank dalam jasa perbankan, Garuda Indonesia dalam bidang penerbangan dan sebagainya. IBM, Microsoft, AT&T, adalah contoh perusahaan yang menawarkan produk juga jasa. Menjalankan usaha bisnis yang menghasilkan suatu produk atau jasa sama-sama memiliki tantangan dan hambatan tersendiri dan sama-sama menghasilkan keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan dan juga akan mampu turut serta dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat luas.

Oleh karena bidang bisnis sangat luas dan kompleks maka sebelum menjalankan kegiatan bisnis, perencanaan yang matang mengenai jenis produk dan jasa apa yang akan dikelola sangat penting dilakukan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam merencanakan suatu usaha bisnis adalah sebagai berikut.

1. Hubungan antara Pendapatan, Keuntungan, dan Kerugian

Salah satu cara untuk mencapai kesuksesan hidup adalah dengan berbisnis. Bisnis merupakan kegiatan memproduksi dan menyediakan barang dan jasa bagi kebutuhan dan keinginan orang lain. Selain itu, kegiatan melakukan bisnis adalah kegiatan yang ditujukan untuk menghasilkan keuntungan. Keuntungan itu sendiri didapat setelah memperoleh jumlah pendapatan tertentu yang dihasilkan dari usaha bisnis tersebut, kemudian pendapatan yang telah diperoleh tersebut dikurangi dengan berbagai biaya yang telah dan akan dikeluarkan untuk menghasilkan barang tersebut.

Dengan demikian, keuntungan adalah pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi biaya operasional, termasuk membayar gaji Anda sebagai orang yang mengelola bisnis tersebut. Pendapatan adalah seluruh uang yang diperoleh dalam melakukan bisnis selama periode tertentu. Sedangkan kerugian terjadi

ketika pendapatan yang diperoleh dalam menjalankan bisnis lebih kecil dari seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis tersebut.

Menjalankan sebuah bisnis tidak hanya akan mendatangkan keuntungan potensial, namun juga mengandung sejumlah risiko tertentu. Steve Forbes pendiri Majalah Forbes dari Amerika Serikat mengatakan "tindakan mengambil risiko (*risk-taking*) merupakan langkah penting untuk meningkatkan standar hidup". Risiko menunjukkan tindakan-tindakan yang diambil seorang wirausahawan atau pengusaha di mana dia telah menggunakan waktu dan uang yang dimilikinya untuk mengelola sebuah bisnis yang belum tentu menguntungkan. Oleh karena itu, sebelum memulai sebuah bisnis, kita perlu melakukan suatu penelitian atau riset bisnis terlebih dahulu (misalnya dengan melakukan wawancara terhadap orang-orang yang sudah melakukan bisnis, atau membaca buku, majalah atau surat kabar mengenai bisnis), penelitian seperti ini dilakukan untuk memastikan keuntungan maupun mempersiapkan kemungkinan kerugian yang akan dihadapi dalam menjalankan bisnis tertentu.

Seorang pengusaha, misalnya saja Aburizal Bakrie pemilik Bakrie Group yang bergerak di berbagai usaha bisnis yang telah dikenal sangat berhasil mengelola perusahaannya di Indonesia, tidak hanya telah memperkaya dirinya sendiri, namun juga berperan besar dalam menyejahterakan orang lain karena usaha bisnis yang dijalankannya telah mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi orang lain. Sedangkan para pekerja yang bekerja di perusahaan milik Aburizal Bakrie tersebut juga berperan menyejahterakan orang lain melalui pembayaran pajak terhadap pemerintah karena pemerintah akan menggunakan pembayaran pajak yang dibayarkan oleh para pengusaha dan perusahaan yang ada untuk membangun fasilitas umum seperti sekolah, jalan, rumah sakit, ataupun fasilitas umum lainnya. Dengan demikian, dapat kita simpulkan bahwa para pelaku bisnis merupakan bagian dari orang-orang yang berjasa bagi perekonomian dan berperan memperbaiki standar dan kualitas hidup penduduk dalam sebuah negara.

Standar hidup mengacu pada sejumlah barang dan jasa yang dapat dibeli masyarakat dengan sejumlah uang yang mereka miliki. Sebagai contoh, Amerika Serikat dikenal memiliki standar hidup paling tinggi di dunia, bahkan bila dibandingkan dengan pekerja yang tinggal di Jerman dan Jepang. Harga barang dan jasa di Jerman dan Jepang lebih tinggi dibanding harga di Amerika sehingga barang dan jasa yang bisa dibeli masyarakat yang tinggal di Jerman dan Jepang pasti akan lebih sedikit dibanding dengan barang dan jasa yang dapat dibeli orang-orang yang tinggal di Amerika. Sebagai contoh, satu botol bir

di Jepang dijual dengan harga 7 US\$, sedangkan di Amerika Serikat 6 US\$. Dengan melihat perbedaan harga untuk barang yang sama itu, maka dengan jumlah uang yang sama, orang yang tinggal di Amerika akan dapat lebih banyak membeli bir dibanding dengan mereka yang tinggal di Jerman atau Jepang.

Kualitas hidup mengacu pada kesejahteraan hidup dalam konteks adanya kebebasan politik, lingkungan hidup yang bersih, tersedianya sarana pendidikan dan layanan kesehatan yang baik, terjaminnya aspek keamanan warga dan berbagai hal lain yang umumnya menunjukkan tercapainya kepuasan dan kenyamanan dalam hidup. Untuk mendapatkan kualitas hidup yang baik, seseorang perlu berusaha dan berjuang, salah satunya dapat dilakukan dengan menjalankan usaha atau bisnis tertentu. Semakin banyak aktivitas bisnis yang dilakukan maka semakin besar pula peluang untuk mendapatkan sejumlah uang yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas hidup seseorang.

2. Menciptakan Ide Bisnis

Bisnis yang sukses adalah bisnis yang mampu menawarkan sesuatu yang lebih menguntungkan bagi pelanggan. Kegagalan dalam bisnis juga sering terjadi, namun banyak bisnis yang akhirnya sukses karena pelaku bisnis tersebut mampu belajar dari kegagalan-kegagalan sebelumnya, baik kegagalan yang dialami oleh diri sendiri maupun belajar dari kegagalan yang dialami orang lain.

Untuk menciptakan sebuah bisnis, seorang pengusaha terlebih dahulu harus mampu menentukan produk atau jasa apa yang akan ditawarkan kepada masyarakat atau pasar. Pelaku bisnis harus jeli dalam melihat keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) yang dimilikinya. Keunggulan kompetitif ini antara lain adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan produk atau jasa yang lebih disukai dibandingkan produk atau jasa yang dihasilkan orang lain atau pesaingnya. Selain itu, pelaku bisnis juga dapat melakukan sesuatu yang menguntungkan dengan menjual atau menawarkan produk atau jasa yang sama dengan pelaku bisnis lainnya, namun dengan harga yang lebih menarik atau kualitas yang lebih baik.

B. LANGKAH-LANGKAH UNTUK MEMULAI BISNIS

Untuk melakukan bisnis, seorang pengusaha atau wirausahawan dapat mengambil langkah-langkah umum sebagai berikut.

1. Melihat Peluang yang Kompetitif

Awalnya, seorang calon wirausahawan harus mampu mengenal bakat, kemampuan dan pengalaman untuk mengetahui bisnis apa yang akan dijalankan sehingga nantinya dia akan mampu bersaing. Misalnya, seorang yang mempunyai bakat menulis dapat mengembangkan bakatnya dengan menjadi seorang penulis atau mendirikan usaha penerbitan yang erat kaitannya dengan kegiatan tulis menulis.

2. Menciptakan Kekhasan Produk

Langkah selanjutnya adalah menetapkan hal-hal apa saja yang dapat membedakan produk atau jasa yang dijalankan dengan produk atau jasa orang lain. Misalnya, seseorang yang mendirikan jasa perbaikan rumah, perlu menjelaskan secara rinci jasa apa yang dia tawarkan dan apa perbedaannya dengan jasa yang sama yang dimiliki pengusaha lain.

3. Mengidentifikasi Sumber Daya

Langkah ketiga adalah pengadaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Sarana dan prasarana tersebut meliputi karyawan, modal, lokasi usaha, peralatan atau mesin dan sebagainya. Dalam hal ini kepemilikan sumber daya manusia yang kreatif akan sangat diperlukan untuk memenangkan persaingan yang terjadi.

4. Melakukan Studi Kelayakan

Seorang calon wirausahawan harus mampu menetapkan apakah rencana bisnis yang dimiliki memungkinkan atau layak untuk dijalankan. Untuk itu, pelaku bisnis perlu melakukan berbagai pertimbangan. Pertimbangan ini meliputi pertimbangan terhadap kebutuhan modal dan kemungkinan keuntungan yang diperoleh dari bisnis yang dijalankan. Pertimbangan-pertimbangan ini dilakukan melalui sebuah proses yang dinamakan sebagai studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis ini dimaksudkan untuk membantu calon pelaku bisnis dalam membuat keputusan apakah bisnis yang direncanakan secara ekonomis layak dilaksanakan atau tidak.

C. PELAKU BISNIS

Para pelaku atau pihak-pihak yang terkait dalam bisnis disebut *stakeholder*, atau orang-orang yang memiliki kepentingan dalam bisnis, diantaranya adalah:

1. pemilik bisnis;
2. kreditur;
3. karyawan atau tenaga kerja;
4. pemasok (*Suppliers*);
5. pelanggan.

1. Pemilik Usaha Bisnis

Wirausahawan adalah seseorang yang mengorganisasikan, mengatur dan memperhitungkan setiap risiko dalam memulai bisnis. Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kegiatan menciptakan, mengatur dan mengelola sebuah usaha bisnis. Kunci keberhasilan dan perkembangan suatu bisnis tergantung pada pemilik bisnis ini dan motif yang dimiliki sebelum suatu kegiatan bisnis dimulai. Kegiatan bisnis dilakukan dengan berbagai alasan, antara lain untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar, ingin bekerja untuk diri sendiri, menciptakan lapangan kerja bagi orang lain atau untuk menikmati tantangan dan prestise yang didapat dari setiap kegiatan bisnis yang dilakukan.

2. Kreditur

Untuk memulai dan mengelola suatu usaha, maka kita membutuhkan sejumlah dana yang sering disebut sebagai modal. Dana ini dapat diperoleh dari berbagai sumber, baik yang berasal dari dana sendiri ataupun dari sumber lain. Umumnya, banyak perusahaan memperoleh modal dari institusi-institusi keuangan atau perorangan, mereka inilah yang biasa disebut sebagai kreditur. Jika kita meminjam dari kreditur, maka pinjaman tersebut akan menjadi hutang bagi perusahaan dan wajib dibayarkan beserta bunganya dalam batas waktu yang telah ditentukan. Dalam peminjaman dana, biasanya kreditur terlebih dulu melakukan penilaian (*appraisal*) terhadap profil dan kinerja perusahaan yang mengajukan pinjaman. Sebaliknya, pihak perusahaan harus mampu meyakinkan pihak kreditur bahwa perusahaan yang mengajukan pinjaman tersebut sanggup mengembalikan hutangnya yang terdiri atas hutang pokok dan bunga pinjaman.

3. Manajer dan Karyawan

Suatu bisnis atau perusahaan dikelola oleh sumber daya manusia berdasarkan keahlian masing-masing yang diperlukan. Setidaknya sumber daya manusia itu terdiri dari manajer dan karyawan. Seorang manajer bertanggung jawab terhadap rangkaian aktivitas operasional sebuah perusahaan, antara lain mengatur kontrak kerja karyawan dan membuat keputusan-keputusan penting

lain dalam bisnis. Sedangkan karyawan secara umum bertugas untuk menjalankan segala keputusan yang dibuat oleh manajer yang bersangkutan. Baik buruknya kinerja perusahaan akan sangat ditentukan oleh kinerja manajer dan karyawan, dan secara spesifik sangat bergantung pada keputusan-keputusan yang diambil oleh manajer. Oleh karenanya, manajer perlu wawasan yang lebih luas, agar segala keputusannya dibuat dengan telah mempertimbangkan berbagai hal yang terkait dengan bidang tugasnya.

4. Pemasok

Kegiatan produksi sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku. Seperti industri otomotif yang membutuhkan baja dalam produksinya, atau industri properti yang membutuhkan semen dan papan untuk membangun gedung. Keberlangsungan suatu usaha, terutama untuk jenis usaha produksi sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku. Bahan baku tersebut dapat dihasilkan sendiri dan atau dibeli dari orang lain. Perusahaan atau individu yang menyediakan bahan baku inilah yang disebut sebagai pemasok (*suppliers*). Dengan demikian, peran pemasok sangat penting dalam keberlangsungan suatu usaha. Tanpa adanya pasokan bahan baku yang memadai, proses produksi tidak bisa dijalankan dengan baik.

5. Pelanggan

Untuk menarik perhatian pelanggan, perusahaan harus mampu menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas dengan harga yang menarik. Jika tidak, pelanggan akan beralih ke produk atau jasa yang lain. Perusahaan otomotif semacam Toyota Astra Motor berhasil menarik pelanggan dengan tetap berusaha menjaga komitmen terhadap kualitas produk dan layanan yang diberikan serta menetapkan harga yang terjangkau pelanggan sasaran. Oleh karena itu, jika Anda ingin mendapatkan pelanggan dan menjadikan pelanggan yang loyal terhadap produk dan jasa yang Anda ditawarkan, maka Anda harus menjamin kualitas dan harga dari produk dan jasa tersebut.

6. Interaksi Antarstakeholders

Aktivitas bisnis atau sebuah perusahaan dikelola dengan melibatkan berbagai pihak seperti yang telah dibahas pada bagian sebelumnya, di mana masing-masing pihak yang terlibat memiliki peran penting dan saling mempengaruhi. Secara umum, hubungan antara pemilik usaha, karyawan, pelanggan, pemasok dan kreditur dapat diuraikan sebagai berikut. Manajer

mengupayakan sumber dana dari pemilik usaha atau kreditur. Dana yang diperoleh tersebut digunakan untuk membiayai sarana dan prasarana (karyawan, persediaan bahan baku, mesin, perlengkapan, dan sebagainya) yang diperlukan untuk memproduksi dan mempromosikan suatu produk. Dana yang dihasilkan dari bisnis dinamakan sebagai pendapatan dan sebagian digunakan untuk membayar pinjaman kepada kreditur. Pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi berbagai biaya termasuk membayar pinjaman disebut keuntungan. Sebagian keuntungan disimpan dan diinvestasi ulang oleh perusahaan, dan keuntungan yang lain didistribusikan sebagai dividen atau keuntungan saham bagi para pihak yang memilikinya.

D. FUNGSI-FUNGSI UTAMA DALAM BISNIS

Fungsi-fungsi yang ada dalam bisnis diuraikan di bawah ini.

1. Manajemen, adalah proses atau cara dalam mendayagunakan karyawan dan sarana prasarana lainnya dalam perusahaan.
2. Pemasaran (*marketing*), yaitu segala hal yang menyangkut bagaimana memperkenalkan, menjual, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan kepada pelanggan.
3. Keuangan, yaitu segala hal yang menyangkut perolehan dan penggunaan dana untuk jalannya bisnis.
4. Sistem informasi, yakni mencakup teknologi, manusia, dan prosedur-prosedur yang memuat informasi yang tepat dan berguna bagi bisnis.

Sebagian keputusan bisnis dipengaruhi tiga fungsi utama, yaitu manajemen, pemasaran, dan keuangan. Hubungan tersebut dapat dilihat dalam hal perolehan pendapatan perusahaan berikut ini. Keuntungan diperoleh setelah pendapatan yang diperoleh dikurangi pengeluaran. Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh sangat dipengaruhi keputusan-keputusan bisnis yang dilakukan manajemen, seperti keputusan produksi dan keputusan akan strategi pemasaran yang digunakan. Strategi pemasaran ini sangat terkait dengan pola distribusi dan promosi yang dilakukan perusahaan. Dengan demikian, terdapat hubungan yang sangat erat antara fungsi-fungsi bisnis dalam menentukan besarnya pendapatan dan pengeluaran dalam perusahaan.

Perlu pula diperhatikan di sini bahwa catatan keuangan atau pembukuan dan sistem informasi dalam sebuah perusahaan berpengaruh pada keputusan-keputusan bisnis. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengawasi

kegiatan operasional usaha dan sebagai dasar penulisan laporan kondisi keuangan terhadap pemilik usaha maupun terhadap karyawan. Catatan keuangan yang baik juga dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan di masa lampau, di mana catatan keuangan tersebut juga mencatat besarnya produksi, strategi pemasaran, kondisi keuangan, dan dapat digunakan untuk mendeteksi efektivitas dan efisiensi usaha bisnis yang dilakukan. Sementara itu, sistem informasi dalam sebuah perusahaan digunakan untuk memperbaharui dan menganalisis informasi bisnis yang dilakukan. Seorang manajer biasanya menggunakan informasi untuk mengambil keputusan-keputusan bisnis. Dari penjelasan ini, dapat disimpulkan bahwa catatan keuangan, pembukuan, dan sistem informasi berperan penting terhadap kelangsungan suatu kegiatan usaha.

E. MEMBUAT PERENCANAAN BISNIS (*BUSINESS PLAN*)

Perencanaan bisnis adalah gambaran menyeluruh tentang bisnis yang akan dijalankan, termasuk rincian tentang produk atau jasa, sarana, dan prasarana produksi, pemasaran dan keuangan. Seorang wirausahawan biasanya mempresentasikan perencanaan bisnis kepada para investor yang ingin mengambil bagian dalam kepemilikan atau kepada kreditor untuk mendapat pinjaman. Oleh karena itu, rencana bisnis harus jelas dan mampu meyakinkan pihak lain bahwa bisnis tersebut memang benar-benar akan dapat menghasilkan keuntungan. Rencana bisnis tidak hanya digunakan pada saat akan mengembangkan bisnis, tetapi juga sebagai pedoman untuk membuat keputusan-keputusan bisnis. Sukses atau tidaknya sebuah bisnis biasanya menyangkut lingkungan bisnis, perencanaan manajemen, dan perencanaan keuangan yang dilakukan.

Perencanaan bisnis mencakup perencanaan mengenai kegiatan operasional perusahaan, struktur organisasi, produksi, dan sumber daya manusia. Struktur organisasi menguraikan peran dan tanggung jawab karyawan. Termasuk dalam struktur organisasi ini adalah gambaran kerja setiap karyawan dan penentuan upah. Sedangkan faktor produksi berisi keputusan tentang proses produksi yang mencakup keputusan mengenai lokasi, fasilitas produksi, serta tata ruang. Lokasi sangat berpengaruh pada kinerja perusahaan karena lokasi tersebut menentukan besarnya pendapatan dan pengeluaran perusahaan. Sumber daya manusia terkait dengan masalah lingkungan kerja yang baik dapat memotivasi karyawan. Pengawasan dan pemberian kompensasi dilakukan agar dapat meningkatkan kinerja karyawan.

Di samping itu, juga perlu dilakukan perencanaan keuangan yang menguraikan proses pembiayaan sebuah bisnis dan kelayakan bisnis tersebut dari sisi keuangan. Dalam hal perencanaan keuangan ini ada dua hal yang perlu diperhatikan, yaitu faktor pembiayaan dan kelayakan usaha.

1. Pembiayaan

Keberhasilan suatu bisnis juga sangat ditentukan oleh ketersediaan dana atau modal untuk menjalankan bisnis tersebut. Jika calon pelaku bisnis mengalami kekurangan dana maka salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan meminjam kepada pihak lain atau kepada institusi keuangan, seperti bank. Layak tidaknya sebuah bisnis mendapat pinjaman, tergantung pada perencanaan bisnis yang baik dan prospek bisnis tersebut dari sudut pandang pemberi dana pinjaman.

2. Kelayakan

Sebagai telah dijelaskan sebelumnya, sebelum bisnis dilaksanakan, seorang wirausahawan harus menguji apakah bisnis tersebut layak dijalankan atau tidak. Salah satunya dapat diukur dengan melihat berapa keuntungan yang akan diraih. Bila keuntungan yang didapat di kemudian hari dapat meningkat secara signifikan maka bisnis tersebut mempunyai masa depan.



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Coba jelaskan mengapa standar hidup penduduk perkotaan lebih tinggi daripada penduduk pedesaan, namun demikian seringkali kualitas hidup penduduk perkotaan malahan lebih rendah daripada penduduk pedesaan. Mengapa bisa terjadi demikian? Jelaskan argumentasi Anda berdasarkan pada faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi mereka!
- 2) Coba amati salah satu bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) yang ada di sekitar lingkungan Anda. Gambarkanlah tahap-tahap perkembangan bisnis UKM tersebut, hingga menjadi UKM seperti yang Anda amati saat ini. Kemudian jelaskan apa yang menjadi keunggulan UKM yang Anda amati tersebut sehingga mampu tetap bertahan di lingkungan Anda?

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Untuk menjawab pertanyaan ini Anda perlu memahami konsep pendapatan per kapita (GNP), pengaruh infrastruktur terhadap aktivitas ekonomi, angkatan kerja, lapangan kerja dan distribusi pendapatan.
- 2) Simak dan pahami uraian pada Kegiatan Belajar 1, Anda akan mudah menjawab pertanyaan ini.

**RANGKUMAN**

Sebelum seseorang memulai sebuah usaha bisnis, perlu terlebih dahulu mendapatkan pemahaman yang baik mengenai dasar-dasar dalam mengelola usaha bisnis. Dasar-dasar yang dimaksud tersebut antara lain adalah bagaimana memulai usaha bisnis, di mana hampir setiap orang memiliki potensi untuk melakukannya; melihat kegiatan bisnis sebagai sebuah peluang untuk menciptakan manfaat bagi pelaku bisnis itu sendiri dan juga bagi orang lain dan juga masyarakat luas; memahami langkah-langkah utama yang dilakukan untuk memulai suatu usaha bisnis; memahami pihak-pihak yang terkait dalam pengelolaan bisnis (*stakeholders*); memahami fungsi-fungsi manajemen dalam pengelolaan suatu bisnis; dan yang paling penting adalah bagaimana membuat sebuah rencana bisnis atau *business plan*.

**TES FORMATIF 1**

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Hotel Indonesia, RCTI, dan Lion Air adalah perusahaan yang menyediakan ... terhadap pelanggan mereka.
 - A. Jasa.
 - B. Produk.
 - C. Bagi hasil.
 - D. Produk dan jasa.
- 2) Individu yang menyusun, mengelola, dan mengambil risiko dalam memulai sebuah bisnis adalah
 - A. agen pembelian (*purchasing agent*)
 - B. fasilitator (*facilitator*)

- C. wirausaha (*entrepreneur*)
 - D. investor (*investor*)
- 3) Semua aktivitas di bawah ini akan menghasilkan profit bagi sebuah bisnis baru, *kecuali*
- A. mengupayakan agar pengeluaran selalu rendah
 - B. mempekerjakan staf yang memiliki kapasitas dan memiliki pengetahuan yang baik
 - C. mampu menarik pelanggan lebih banyak dibanding pesaing
 - D. menjamin keberlangsungan permintaan terhadap produk dan jasa yang dihasilkan
- 4) Keluarga Rachmadi memutuskan untuk melakukan bisnis dengan membangun bisnis bidang tanaman organik dengan memanfaatkan lahan yang mereka miliki. Dari faktor produksi di bawah ini, yang paling penting bagi bisnis Rachmadi adalah
- A. kapital
 - B. sumber daya alam
 - C. sumber daya manusia
 - D. teknologi informasi
- 5) Transaksi bisnis yang dilakukan melalui internet dinamakan
- A. bisnis internet (*business transactions*)
 - B. transaksi dunia maya (*cyber transactions*)
 - C. *i-transactions*
 - D. perdagangan elektronik (*e-commerce*)
- 6) Pihak-pihak yang memiliki minat dalam bisnis antara lain pemilik kreditur, karyawan, pemasok, pelanggan disebut sebagai
- A. pemilik saham (*stockholders*)
 - B. pihak-pihak yang terkait dalam pengelolaan bisnis
 - C. investor
 - D. *stakeholders*
- 7) Sofia berminat membeli saham PT. Gudang Garam karena mendengar reputasi perusahaan tersebut. Dari informasi di atas, dapat disimpulkan bahwa PT. Gudang Garam mendapatkan manfaat dari lingkungan
- A. global
 - B. sosial
 - C. ekonomi
 - D. industri

- 8) Dari beberapa fungsi bisnis di bawah ini, fungsi yang berfokus pada upaya untuk membuat suatu produk menjadi menarik di mata pelanggan adalah
- A. pemasaran
 - B. keuangan
 - C. personalia
 - D. manufaktur
- 9) Seorang pengusaha yang sedang berupaya mendapatkan dukungan keuangan dan berusaha menarik minat investor atau kreditur harus terlebih dahulu mempersiapkan
- A. bagan organisasi (*organizational chart*)
 - B. sistem informasi (*information system*)
 - C. rencana bisnis (*business plan*)
 - D. sistem akuntansi (*accounting system*)
- 10) Sebuah rencana bisnis tidak hanya digunakan pada saat akan mengembangkan bisnis, tetapi juga sebagai pedoman untuk membuat keputusan-keputusan bisnis. Rencana bisnis tersebut harus menyajikan penjelasan lengkap mengenai
- A. rencana pemasaran dan promosi
 - B. rencana lokasi
 - C. rencana ekspansi dan distribusi
 - D. rencana manajemen dan keuangan

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 1 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali

80 - 89% = baik

70 - 79% = cukup

< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 2. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum dikuasai.

KEGIATAN BELAJAR 2**Lingkungan Bisnis**

Secara garis besar, lingkungan bisnis mencakup lingkungan ekonomi dan hukum, lingkungan teknologi, lingkungan persaingan, lingkungan sosial, dan lingkungan bisnis global. Lingkungan ekonomi terkait dengan aktivitas untuk menentukan bagaimana permintaan dan penawaran barang atau jasa dapat mempengaruhi perekonomian, di mana permintaan dan penawaran barang tersebut dipengaruhi oleh berbagai kekuatan ekonomi yang ada di dalamnya. Dengan demikian, layak atau tidaknya sebuah bisnis baru, tentu sangat dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi. Lingkungan teknologi melihat seberapa jauh tingkat penggunaan dan penguasaan teknologi di dalam suatu pasar. Sementara itu, lingkungan persaingan mengacu pada kondisi persaingan yang ada pada pasar tersebut. Jika pasar untuk produk atau jasa tertentu hanya dikuasai oleh satu atau sedikit perusahaan saja maka perusahaan lain akan sulit untuk turut berkecimpung dalam industri tersebut dan ikut bersaing dalam pasar yang sama. Lingkungan sosial ingin melihat tingkat perubahan sosial yang terjadi pada suatu masyarakat, yang akan berpengaruh terhadap tingkat permintaan atau penawaran suatu barang dan jasa tertentu. Perhatian terhadap lingkungan global adalah untuk menentukan bagaimana permintaan barang atau jasa dapat mengubah kondisi perekonomian global di masa depan. Permintaan global atas barang atau jasa dalam negeri dipengaruhi juga oleh kondisi luar negeri seperti perkembangan ekonomi luar negeri, jumlah kompetitor asing, nilai tukar dan regulasi pasar internasional.

Kegiatan bisnis dapat berkembang dengan baik apabila kegiatan bisnis tersebut didukung oleh lingkungan yang sehat yang akan dapat membawa dampak yang baik terhadap lingkungan sekitarnya. Lingkungan bisnis yang kondusif juga dapat meningkatkan kualitas dan standar hidup serta kemajuan sosial.

A. ELEMEN LINGKUNGAN BISNIS

Lingkungan bisnis dipengaruhi berbagai faktor yang bersifat mendukung ataupun yang dapat menghambat perkembangan bisnis itu sendiri. Di bawah ini dijelaskan lima elemen lingkungan bisnis, yaitu:

1. lingkungan ekonomi dan hukum;
2. lingkungan teknologi;
3. lingkungan persaingan;
4. lingkungan sosial;
5. lingkungan bisnis global.

1. Lingkungan Ekonomi dan Hukum

Seseorang tertarik untuk melakukan kegiatan bisnis apabila dia melihat bahwa risiko kehilangan uang yang diinvestasikan untuk kegiatan bisnis itu sangat kecil. Risiko melakukan kegiatan bisnis dipengaruhi oleh sistem ekonomi di suatu negara dan juga oleh sistem pemerintahan di negara itu. Oleh karena itu, diperlukan peran pemerintah untuk meminimalkan risiko bisnis dan mendorong terbentuknya lingkungan kewirausahaan yang kondusif.

Para wirausahawan menginginkan hasil yang tinggi untuk setiap investasi yang dilakukannya, atau sering disebut dengan istilah *return on investment* (ROI). Jika pemerintah menetapkan pajak kegiatan bisnis terlalu tinggi, maka ROI yang dapat diperoleh pelaku bisnis akan lebih kecil di mana pada akhirnya dapat menurunkan minat para pelaku bisnis dalam berbisnis. Sebagai contoh, daerah yang menetapkan pajak yang tidak terlalu tinggi dan regulasi yang tidak terlalu ketat akan lebih menarik perhatian bagi wirausahawan untuk berusaha. Sedangkan daerah yang banyak menerapkan pungutan akan menyebabkan terjadinya ekonomi biaya tinggi yang tidak menarik bagi investor.

Kebijakan pemerintah yang bersifat mendukung kewirausahaan telah diterapkan di berbagai negara maju dan juga negara-negara lain di seluruh dunia. Seperti yang telah banyak dilakukan di negara-negara maju, di mana pemerintahnya berupaya meningkatkan kewirausahaan (*entrepreneurship*) dengan memberikan izin kepemilikan usaha individu (*private ownership*). Sementara itu, di beberapa negara lain, pemerintah menguasai sebagian besar usaha bisnis, sehingga tidak mendorong masyarakat untuk melakukan kegiatan usaha bisnis secara gigih dan berupaya mendapatkan keuntungan maksimal. Meskipun demikian, sekarang ini terdapat kecenderungan telah banyak pemerintah di berbagai negara melakukan swastanisasi badan usaha milik pemerintah atau negara dengan menjual badan usahanya kepada swasta dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu langkah penting yang dapat dilakukan oleh pemerintah di negara-negara sedang berkembang adalah meminimalkan campur tangan mereka terhadap pasar dengan mendukung perdagangan barang dan jasa secara terbuka. Untuk meningkatkan

kewirausahaan, pemerintah dapat juga mengambil langkah dengan memberantas korupsi. Izin untuk mendirikan usaha di negara-negara miskin biasanya sulit didapatkan karena pemerintahannya yang sangat korup. Pembukaan pabrik atau toko terlebih dulu harus mendapat izin dari pemerintah, yang biasanya dilakukan dengan cara menyuap pejabat pemerintahan.

2. Lingkungan Teknologi

Manusia cenderung menciptakan sesuatu untuk mempermudah hidupnya. Dalam sejarah, banyak mesin dan produk lainnya yang dikembangkan dan telah mengubah lingkungan bisnis. Perkembangan teknologi yang paling berpengaruh dalam dunia bisnis adalah teknologi informasi seperti komputer, internet, telepon seluler, dan lain-lainnya. Dari berbagai perkembangan teknologi yang ada, yang paling berpengaruh adalah internet. Walaupun banyak perusahaan internet yang jatuh beberapa tahun belakangan ini, namun internet diyakini tetap akan menjadi kekuatan utama bisnis di tahun-tahun mendatang.

Salah satu keuntungan yang didapat bila bekerja pada sebuah perusahaan adalah ketersediaan teknologi yang mempermudah karyawan dalam melakukan pekerjaannya. Teknologi merupakan peralatan-peralatan yang dapat mempermudah aktivitas manusia, seperti telepon, mesin foto kopi, komputer, peralatan medis, PDA atau *personal digital assistants*, dan berbagai macam produk perangkat lunak yang membuat bisnis menjadi lebih efisien dan produktif. Efisiensi berarti kemampuan untuk menghasilkan sesuatu dengan menggunakan sumber daya yang paling minimal. Sedangkan produktivitas menunjukkan *output* yang dapat diproduksi pada periode waktu tertentu (misalnya jam kerja). Semakin banyak produksi dalam jangka waktu tertentu, semakin banyak pula *output* yang dapat diperoleh perusahaan. Adanya peralatan dan teknologi sangat menunjang produktivitas.

Salah satu perubahan terpenting dalam beberapa tahun terakhir adalah pertumbuhan *e-commerce*, yaitu proses transaksi barang dengan menggunakan media internet. Ada dua macam transaksi dalam *e-commerce* yaitu *business-to-consumer* (B2C) (transaksi kepada pelanggan) dan *business-to-business* (B2B) (transaksi antarpelaku bisnis). Internet penting dalam pasar pelanggan atau B2C, akan tetapi lebih penting lagi dalam B2B, di mana terjadi penjualan produk atau jasa dari satu bisnis ke bisnis lainnya.

Dewasa ini, pemasaran dengan menggunakan media internet telah meningkat tajam sehingga berdampak pada semakin ketatnya persaingan bisnis. Banyak perusahaan yang sukses, seperti *Amazon.com*, *Google* dan *e-bay* namun

banyak juga yang mengalami kebangkrutan, seperti *Pets.com*, *CDnow*, *Internet Capital Group*, *Peapod Toys*, dan *Drkoop.com*. Kegagalan bisnis lewat internet dapat dihindari apabila pelaku bisnis memiliki pemahaman yang baik tentang bagaimana melakukan persaingan bisnis melalui B2B dan B2C. Pada dasarnya, keberhasilan *e-commerce* tergantung pada perusahaan, apakah perusahaan tersebut dapat menawarkan kualitas produk dengan harga yang tepat dan jasa yang memuaskan.

Bisnis yang baik adalah bisnis yang dapat menjawab setiap keinginan dan kebutuhan pelanggan. Dengan teknologi, perusahaan dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan pelanggan dengan lebih baik. Hal itu dapat dilakukan misalnya dengan menggunakan teknologi *barcode* atau kode barang, yaitu kode yang terdiri dari garis dan angka yang menandakan identitas sebuah barang. Dengan menggunakan *barcode*, perusahaan dapat mengetahui produk apa yang banyak dibeli pelanggan, ukuran dan warna, dan juga harga barang.

Pangkalan data (*database*) adalah media penyimpanan data secara elektronik. Dalam pangkalan data, terdapat banyak informasi mengenai pelanggan yang dapat digunakan perusahaan untuk mengetahui produk-produk apa yang dibeli dan dari mana pelanggan membeli barang. Perusahaan dapat menggunakan informasi dari basis data untuk membuat katalog dan iklan yang menawarkan barang yang dibutuhkan pelanggan.

3. Lingkungan Persaingan

Persaingan yang ketat dalam dunia bisnis mendorong banyak perusahaan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, dengan pelayanan yang memuaskan dan harga yang bersaing. Tabel di bawah ini menunjukkan peran kompetisi dalam mendorong pertumbuhan perusahaan.

Tabel 1.1.
Kompetisi Mempengaruhi Perubahan Bisnis

Bisnis Tradisional	Bisnis Kelas Dunia
Kepuasan pelanggan	Menyenangkan Pelanggan
Orientasi terhadap pelanggan	Orientasi terhadap pelanggan dan <i>stakeholders</i>
Orientasi terhadap laba	Orientasi terhadap laba dan <i>social</i>
Etika reaktif	Etika proaktif
Orientasi terhadap produk	Orientasi terhadap kualitas dan jasa
Fokus terhadap manajerial	Fokus terhadap pelanggan

Sumber: Nickel, McHugh & McHugh, halaman 18

Perusahaan-perusahaan saling bersaing untuk menarik banyak pelanggan dengan mengutamakan kepuasan pelanggan, baik dalam hal produk maupun pelayanannya. Bisnis dijalankan berdasarkan pada pemenuhan kebutuhan pelanggan dan bisnis yang sukses adalah bisnis yang mengerti kebutuhan dan keinginan pelanggan, dan kemudian dijadikan sebagai dasar dalam kebijakan dan kegiatan produksi.

Di zaman yang menuntut segalanya serba cepat, pelanggan menginginkan produk dan jasa yang serba cepat pula. Persaingan yang terjadi dalam bisnis juga semakin beragam, yang semula hanya persaingan dalam kualitas produk, namun saat ini perusahaan dituntut pula untuk mampu menghasilkan produk dengan layanan yang cepat, dan juga dengan harga yang bersaing. Misalnya, untuk pelayanan makanan cepat saji atau jasa pengiriman barang.

Dalam rangka mengutamakan kepuasan pelanggan, perusahaan perlu mempersiapkan karyawannya, khususnya karyawan yang terlibat langsung dengan pelanggan. Pemberdayaan karyawan ini terkait dengan penanaman sifat-sifat positif yang terkait langsung dengan kepuasan pelanggan seperti sikap penuh tanggung jawab, kewenangan, kebebasan, pelatihan dan pemberian prasarana yang mendukung. Pembekalan karyawan seperti ini dikenal dengan istilah pemberdayaan (*empowerment*). Program pemberdayaan karyawan ini dapat dilakukan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan, misalnya pelatihan penguasaan teknologi yang mendukung pekerjaan atau memberikan pelatihan bagaimana seorang karyawan dapat dengan baik menampung dan menangani berbagai keluhan pelanggan yang disampaikan kepadanya.

Karyawan juga dituntut untuk dapat efektif dalam pekerjaannya. Efektivitas ini bisa dilihat dengan dibentuknya tim kecil yang terdiri dari orang-orang dari berbagai divisi dalam sebuah perusahaan, seperti divisi disain produk, produksi, dan pemasaran. Tim ini bersifat mandiri atau lepas dari pengawasan manajer. Tujuan pembentukan tim kecil seperti ini adalah untuk mengurangi peran manajer dalam sebuah perusahaan, karena kecenderungan dewasa ini menunjukkan semakin berkurangnya peran manajer dalam sebuah perusahaan. Saat ini peran manajer cenderung untuk melatih, dan memotivasi para karyawan. Dengan berkurangnya peran manajer, para karyawan semakin dituntut untuk bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. Kualitas sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan harus disiapkan sebaik mungkin untuk menghadapi lingkungan persaingan yang semakin sengit.

4. Lingkungan Sosial

Lingkungan sosial ini terkait dengan unsur-unsur demografi yang mempengaruhi bisnis dan lapangan kerja. Latar belakang pelanggan yang berbeda, baik ras, agama maupun golongan, membuat lapangan kerja diisi oleh orang-orang dengan latar belakang yang berbeda-beda pula. Saat ini, keragaman tidak hanya dilihat dari suku, agama, ras, gender, tapi juga mencakup isu-isu sensitif seperti orientasi hidup, kepribadian, dan lain-lain. Perusahaan harus menjunjung tinggi keragaman yang ada agar dalam kegiatan operasional perusahaan dapat terhindar dari konflik-konflik seputar isu-isu di atas. Perubahan yang terjadi dalam lingkungan sosial dapat menjadi hambatan maupun peluang bagi pengembangan suatu usaha bisnis.

Sebagai contoh, salah satu faktor demografi yang perlu diperhatikan adalah usia rata-rata penduduk suatu negara. Wirausahawan harus dapat melihat peluang dari perubahan yang terjadi dalam faktor demografis, yang dalam hal ini adalah faktor usia rata-rata penduduk. Sebagai contoh, meningkatnya penduduk lanjut usia di suatu negara (terutama di negara maju) dapat menjadi gambaran peluang pengembangan bisnis. Kesempatan bisnis yang ada adalah menghasilkan produk dan jasa yang disesuaikan dengan kebutuhan kelompok ini, misalnya produk obat-obatan, perawatan kesehatan, rekreasi, asuransi, panti jompo dan sebagainya.

Contoh masalah perubahan tatanan sosial yang lain adalah terlihat dari tingginya tuntutan kebutuhan dan biaya hidup yang membuat kaum wanita khususnya ibu rumah tangga memilih untuk berkarier. Banyaknya wanita yang bekerja, membuat banyak perusahaan membuat program-program yang mendukung karier kaum wanita, seperti keringanan kerja pada masa hamil, waktu untuk mengurus anak, jam kerja yang fleksibel dan sebagainya. Banyak pula perusahaan yang memberi kerja paruh waktu dengan tujuan memberi kesempatan para karyawannya untuk meluangkan banyak waktu dengan keluarga. Beberapa perusahaan juga menyediakan fasilitas teknologi yang memungkinkan karyawannya dapat mengontrol pekerjaan dari rumah. Perkembangan peningkatan kaum wanita bekerja dewasa ini juga menimbulkan peluang bisnis bagi orang lain karena dapat memungkinkan penciptaan lapangan kerja baru bagi orang lain, seperti misalnya jasa penitipan anak, majalah khusus wanita karier, mobil dengan desain untuk wanita karier, dan lain-lain.

Contoh terakhir berkenaan dengan lingkungan sosial adalah masalah orang tua tunggal (*single parent*). Dewasa ini, jumlah orang tua tunggal mengalami peningkatan tajam. Peningkatan jumlah orang tua tunggal ini juga berpengaruh

terhadap kegiatan bisnis. Dalam hal ini, perusahaan juga perlu melakukan perhatian khusus pada orang tua tunggal, dengan memberi fasilitas, yaitu keleluasaan waktu (pada jam kerja) untuk mengurus rumah tangga mereka. Dengan memberikan perhatian khusus pada masalah personal karyawan, diharapkan produktivitas karyawan yang bersangkutan akan meningkat, karena kinerja mereka tidak terganggu oleh hal-hal yang tidak berhubungan langsung dengan pekerjaan mereka.

5. Lingkungan Bisnis Global

Dua perubahan penting dalam lingkungan bisnis global adalah pesatnya persaingan internasional dan berkembangnya pasar bebas. Lihat misalnya persaingan penguasaan pasar dunia oleh Cina dan Amerika saat ini. Produk-produk dari negara Cina seperti pakaian, mainan anak atau bahkan komputer telah mampu menguasai pasar dunia. Hal ini merupakan tantangan besar terhadap industri di negara maju yang biasanya menguasai pasar produk-produk tersebut. Ketatnya persaingan antara negara maju dengan negara yang sedang berkembang (*new emerging country*) telah menjadikan persaingan dalam skala global menjadi semakin sengit. Produk-produk yang dihasilkan oleh negara maju terancam oleh kehadiran produk dari negara berkembang yang biasanya lebih murah harganya. Hal ini seringkali memaksa negara maju untuk melakukan kebijakan proteksi terhadap kehadiran produk-produk dari negara yang sedang berkembang di negaranya. Saat ini, banyak industri di berbagai negara seperti Cina, India, Korea Selatan, dan Meksiko telah mampu memproduksi barang-barang yang berkualitas dengan harga yang murah.

Dalam kaitannya dengan dinamika lingkungan global, perang dan terorisme menjadi isu yang paling aktual dan penting akhir-akhir ini, sejak terjadinya serangan teroris terhadap *World Trade Center* di Amerika Serikat pada tahun 2001, kegiatan perekonomian dunia tidak bisa terlepas dari pengaruh isu ini. Akibat serangan teroris ini, banyak kegiatan bisnis mengalami kemunduran, misalnya seperti yang dialami industri penerbangan. Orang-orang takut apabila hendak melakukan perjalanan dengan menggunakan transportasi udara, yang pada akhirnya menyebabkan jumlah pengguna pesawat udara menurun drastis.

Perang yang terjadi di Irak juga telah berpengaruh terhadap dunia bisnis. Selama perang, industri pertahanan, seperti industri pembuatan bom dan peralatan perang lainnya meraih banyak keuntungan dari perang ini. Perang yang ada telah turut meningkatkan harga minyak dunia, di mana faktor minyak hingga saat ini masih menjadi energi penggerak ekonomi dunia yang utama.

Gejolak harga minyak dunia telah mampu mempengaruhi kondisi perekonomian dunia secara umum. Sama halnya dengan harga minyak yang semakin sulit diprediksikan, kondisi perekonomian global juga semakin sulit diprediksikan pula.

Dalam perdagangan global, ekspansi bisnis berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja. Namun demikian, kompetisi antarpencari kerja juga semakin kompetitif dan bersifat global. Pencari kerja dituntut mampu berkompetisi dengan perubahan dunia yang sangat cepat. Pendidikan yang tinggi, penguasaan teknologi, penguasaan bahasa asing, dan berbagai kemampuan dan keahlian yang banyak akan dapat menunjang seseorang untuk mampu berkompetisi dalam persaingan kerja global tersebut.

B. PENGARUH KONDISI PEREKONOMIAN TERHADAP BISNIS

Bagian ini membahas berbagai sistem ekonomi di dunia dan pengaruhnya terhadap bisnis, penciptaan kesejahteraan, dan kualitas hidup. Ekonomi adalah studi tentang bagaimana masyarakat memilih sumber daya dan menggunakannya untuk memproduksi barang dan jasa, serta mendistribusikannya untuk dapat dikonsumsi oleh masyarakat. Ekonomi secara umum, dapat dibagi dalam dua perspektif, yaitu ekonomi makro dan ekonomi mikro. Ekonomi makro mengarah pada jalannya perekonomian suatu bangsa sebagai satu kesatuan, sedangkan ekonomi mikro mengarah pada karakter masyarakat dan organisasi pada pasar tertentu. Misalnya, ketika ekonomi makro membahas bagaimana lapangan kerja dapat bertahan maka ekonomi mikro cenderung membahas berapa banyak tenaga kerja yang mampu terserap dalam industri tertentu atau daerah tertentu.

Beberapa ahli ekonomi mendefinisikan ekonomi sebagai kegiatan yang bertujuan untuk mengalokasikan sumber daya yang sifatnya terbatas. Para ahli ekonomi berpendapat bahwa sumber daya sifatnya terbatas dan harus digunakan sedemikian rupa untuk kepentingan masyarakat, dan hal ini biasanya merupakan tugas pemerintah. Penggunaan sumber daya dengan baik dapat dilakukan melalui pengembangan sumber daya (*resource development*). Pengembangan sumber daya ini merupakan langkah-langkah bagaimana meningkatkan sumber daya dan menciptakan kondisi yang mendukung penda penggunaannya secara efektif dan efisien. Pemerintah dan dunia bisnis memiliki andil dalam pengembangan sumber daya yang ada. Misalnya, dewasa ini bidang bisnis amat berperan dalam penemuan sumber energi yang baru, cara baru mengembangkan

makanan baru atau terobosan baru dalam berbagai produk dan jasa yang bisa dikonsumsi masyarakat.

Perbandingan antara jumlah sumber daya yang tersedia dengan tingkat kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan manusia semakin timpang. Kondisi ini menggambarkan fenomena bahwa jumlah manusia terus bertambah, sedangkan sumber daya alam yang ada semakin terbatas jumlahnya. Pemikiran di atas disampaikan seorang pemikir ekonomi dari Inggris, Thomas Malthus pada akhir tahun 1700-an dan awal 1800-an. Seorang penulis dan pemikir Skotlandia, Thomas Caryle sependapat dengan Malthus dengan menyebut ekonomi sebagai “dismal science”. Para pengikut Malthus (neo-Malthusians) berpendapat bahwa pertumbuhan penduduk dunia sangat cepat, disertai pula dengan tingginya angka kemiskinan. Menurut mereka, solusi untuk permasalahan tersebut adalah menekan pertumbuhan penduduk dengan mendukung program keluarga berencana, terutama di negara miskin yang memiliki tingkat pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi.

Sementara itu, secara umum, di negara-negara industri pertumbuhan penduduk bergerak lebih lambat, sehingga menjadikan jumlah penduduk usia lanjut lebih besar dari usia muda. Di negara berkembang, fakta yang terjadi justru sebaliknya, jumlah penduduk bertambah dengan sangat cepat, dan berdampak pada tingginya angka kemiskinan. Terdapat banyak ahli ekonomi makro yang berpendapat bahwa jumlah penduduk yang banyak adalah salah satu sumber daya, khususnya bila memiliki pendidikan yang cukup memadai, karena salah satu kunci pertumbuhan ekonomi adalah tersedianya sumber daya manusia yang berkualitas. Namun sayangnya, di negara miskin besarnya jumlah penduduk tidak disertai dengan tingkat pendidikan yang memadai. Oleh karenanya, jumlah penduduk yang besar akan menjadi beban bukan menjadi sumber daya yang mampu menggerakkan perekonomian negara tersebut.

Secara umum, kinerja perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor ekonomi makro, yaitu tingkat pertumbuhan ekonomi, inflasi, dan tingginya tingkat suku bunga yang berlaku.

1. Pertumbuhan Ekonomi

Faktor ekonomi makro yang penting yang mempengaruhi kinerja bisnis adalah pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi mengacu pada perubahan-perubahan umum yang terjadi dalam aktivitas ekonomi. Pada saat pertumbuhan ekonomi berada pada level yang lebih tinggi, pendapatan masyarakat cenderung naik, kenaikan ini akan dapat meningkatkan daya beli dan meningkatkan

permintaan produk atau jasa, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan perusahaan. Sebaliknya, pada saat pertumbuhan ekonomi rendah atau bahkan negatif maka perekonomian sebenarnya sedang mengalami resesi, di mana pendapatan yang diperoleh perusahaan cenderung menurun. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi akan mempengaruhi kinerja perusahaan. Ketika pertumbuhan ekonomi tinggi, terjadi peningkatan pendapatan perusahaan, sebaliknya, ketika pertumbuhan ekonomi melemah, permintaan akan produk dan jasa menurun, dengan demikian juga akan menurunkan pendapatan perusahaan.

Pertumbuhan ekonomi dapat diukur melalui dua indikator, yaitu (1) tingkat produksi barang dan jasa agregat, dan (2) tingkat pengeluaran agregat atau belanja. Produksi barang dan jasa saling berhubungan dengan total pengeluaran atau belanja karena tingkat daya beli masyarakat yang tinggi mengindikasikan tingginya permintaan terhadap barang dan jasa. Pelaku bisnis dapat mengamati tingkat produksi barang dan jasa dengan mengamati besarnya produk domestik bruto (PDB), yaitu total nilai pasar dari seluruh barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu negara dalam satu tahun. Pertumbuhan ekonomi dapat dikatakan sebagai persentase perubahan pada PDB dari satu periode ke periode berikutnya. Dunia bisnis cenderung mengamati perubahan-perubahan yang terjadi pada pertumbuhan ekonomi, sebagai sinyal kondisi atau perubahan yang terjadi atas permintaan produk dan jasa mereka di masa yang akan datang.

Indikator pertumbuhan ekonomi lainnya adalah besarnya tingkat pengangguran. Pelaku bisnis perlu memperhatikan tingkat pengangguran di suatu negara karena tingkat pengangguran menunjukkan apakah perekonomian sedang dalam keadaan baik atau buruk. Semakin besar tingkat pengangguran yang terjadi, menunjukkan ketidakmampuan perekonomian negara tersebut dalam menciptakan lapangan kerja yang dibutuhkan. Ketiadaan lapangan kerja yang memadai akan memicu gejala ekonomi dan sosial, yang akan berdampak pada kinerja ekonomi negara tersebut.

Pengaruh tingkat pertumbuhan ekonomi terhadap perusahaan tergantung pada sensitivitas permintaan atas produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Beberapa perusahaan lebih sensitif terhadap fluktuasi perekonomian karena permintaan produk dari perusahaan tersebut lebih sensitif dalam beberapa kondisi tertentu. Misalnya permintaan untuk produk beras tidak begitu sensitif terhadap kondisi ekonomi karena orang-orang masih terus akan membeli beras sebagai bahan pangan walaupun kondisi ekonomi sedang melemah. Sebaliknya, permintaan terhadap produk otomotif lebih sensitif terhadap kondisi ekonomi.

Ketika ekonomi melemah, permintaan terhadap produk otomotif ini pun ikut melemah secara signifikan.

2. Inflasi

Faktor lain yang merupakan indikator perekonomian adalah inflasi. Inflasi adalah kenaikan harga produk dan jasa secara umum dan terus menerus dalam jangka waktu yang relatif panjang. Inflasi dapat diukur dengan melihat persentase perubahan Indeks Harga Konsumen (IHK) yang menunjukkan harga-harga yang umum berlaku pada produk-produk yang dibeli pelanggan seperti produk-produk bahan makanan, bahan bakar, pelayanan kesehatan, listrik, dan lain-lain. Tingkat inflasi yang tinggi menyebabkan meningkatnya biaya produksi karena inflasi menyebabkan peningkatan harga bahan baku yang pada akhirnya mempengaruhi tingkat pendapatan perusahaan. Tingkat inflasi menyebabkan meningkatnya ongkos produksi. Misalnya, ketika harga minyak naik, akan diikuti dengan kenaikan harga-harga dari sektor lain, seperti kenaikan biaya transportasi. Kenaikan biaya transportasi ini menyebabkan perusahaan harus menaikkan harga jual produknya untuk menutupi pengeluaran yang semakin meningkat tersebut. Meningkatnya harga jual produk juga dibarengi dengan meningkatnya upah karyawan. Untuk mempertahankan karyawan, perusahaan menaikkan gaji, akibatnya ongkos produksi juga meningkat.

3. Suku Bunga

Tingkat suku bunga juga berpengaruh terhadap keputusan bisnis seseorang, karena dalam memulai dan menjalankan suatu usaha, seseorang mungkin saja mengandalkan sumber dana dari pihak lain, misalnya dari perbankan. Dana yang dipinjam dari sektor perbankan tersebut dibebankan bunga yang besarnya mengikuti tingkat suku bunga pasar yang berlaku. Suku bunga adalah biaya yang dibebankan atas setiap peminjaman dana. Pelaku bisnis perlu mengamati tingkat suku bunga untuk menentukan apakah dia mampu mengembalikan pinjaman dana tersebut berikut bunganya.

C. MASALAH PEMBENTUKAN HARGA

Kinerja perusahaan dipengaruhi perubahan harga dan biaya produksi. Sedangkan tingkat harga pasar, yakni harga jual dan harga beli suatu produk atau jasa tertentu ditentukan oleh besarnya permintaan pelanggan dan

banyaknya penawaran produk atau jasa tersebut. Berikut penjelasan bagaimana hubungan permintaan dan penawaran menentukan harga sebuah produk.

1. Skedul Permintaan untuk Sebuah Produk

Permintaan sebuah produk digambarkan dalam skedul permintaan (*demand schedule*) yang menunjukkan jumlah barang yang dibeli pelanggan pada tingkat harga tertentu. Misalnya, ketika harga jual satu unit komputer Rp3.500.000,00, permintaan produk tersebut hanya 10 unit. Namun, ketika harga jual turun menjadi Rp2.500.000,00 maka jumlah permintaan akan meningkat menjadi 20 unit, hal ini menunjukkan bahwa permintaan terhadap suatu produk akan meningkat pada saat harga produk itu lebih rendah atau menurun.

2. Skedul Penawaran untuk Sebuah Produk

Penawaran sebuah produk dapat digambarkan dalam skedul penawaran (*supply schedule*) yang menunjukkan jumlah barang yang akan diproduksi oleh perusahaan pada tingkat harga tertentu. Perusahaan akan memperbesar produksinya bila permintaan produk tersebut meningkat. Misalnya, pada tingkat harga jual Rp.3.500.000-, perusahaan akan memproduksi 3000 unit komputer. Perusahaan akan mendapat keuntungan yang tinggi bila memproduksi komputer pada harga jual tersebut. Sebaliknya, perusahaan akan memproduksi lebih sedikit, bila harga jual produk lebih rendah.

3. Interaksi antara Permintaan dan Penawaran

Harga pasar suatu produk ditentukan oleh interaksi antara permintaan dan penawaran atas barang tersebut. Ketika harga jual cenderung rendah maka kuantitas suplai lebih kecil dari permintaan. Misalnya, dengan harga jual Rp.3.500.000-, banyaknya permintaan adalah 10 unit komputer, sedangkan suplai yang hanya sebanyak 5 unit, berarti terjadi kekurangan sebanyak 5 unit. Harga keseimbangan pasar tercapai apabila banyaknya barang yang diminta (permintaan) sama dengan dan banyaknya barang yang tersedia (penawaran). Misalnya, pada saat harga jual komputer Rp.3.000.000-, per unit jumlah barang yang tersedia sebanyak 15 unit dan permintaan terhadap komputer tersebut sebesar 15 unit. Pada harga jual tersebut terjadi keseimbangan, di mana besarnya penawaran sebanding dengan besarnya permintaan. Biasanya, perusahaan memilih menjual produknya pada harga jual tersebut.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga

a. Pendapatan pelanggan

Pendapatan pelanggan atau daya beli konsumen menunjukkan tingkat kemampuan pelanggan untuk membeli barang atau jasa. Ketika pendapatan meningkat maka permintaan produk dan jasa meningkat pula, demikian juga sebaliknya.

b. Selera pelanggan

Perubahan selera pelanggan dapat menyebabkan perubahan pada permintaan produk. Ketika selera pelanggan pada produk tertentu menurun, maka permintaan pada produk tersebut juga ikut menurun. Misalnya, ketika sebuah produk pakaian tidak lagi diminati, maka semua produk tersebut dijual dengan memberikan potongan harga.

c. Biaya produksi

Tinggi rendahnya biaya produksi juga menentukan harga jual suatu produk. Ketika biaya produksi rendah, perusahaan akan lebih banyak memproduksi barang. Namun sebaliknya, ketika biaya produksi mengalami kenaikan, perusahaan cenderung membatasi untuk memproduksi jumlah barang.



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Coba Anda amati sejumlah bidang usaha bisnis yang ada di sekitar lingkungan Anda (tiga bidang usaha bisnis), bisa bidang usaha bisnis barang maupun jasa. Jelaskanlah bagaimana perubahan kondisi sosial yang terjadi pada saat ini mempengaruhi dinamika bidang usaha bisnis yang Anda amati tersebut. Apakah perubahan kondisi sosial tersebut membawa dampak positif atau negatif bagi perkembangan usaha bisnis tersebut. Jelaskan argumentasi Anda!
- 2) Perkembangan teknologi sangatlah pesat. Coba tunjukkan pengaruh perkembangan teknologi terhadap perkembangan bidang usaha bisnis di sekitar lingkungan Anda. Apakah perkembangan teknologi tersebut

memiliki pengaruh negatif atau positif terhadap kemajuan usaha bisnis di lingkungan sekitar Anda. Jelaskan argumentasi Anda!

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Ada 2 faktor yang mempengaruhi perubahan yaitu factor internal (yang berasal dari dalam) dan eksternal (yang berasal dari luar) seperti keamanan, sosial budaya, ekonomi, agama, dan teknologi.
- 2) Pelajari secara seksama penjelasan mengenai pengaruh teknologi terhadap bisnis dalam uraian di atas, Anda akan mudah menemukan jawabannya.



RANGKUMAN

Dalam melakukan kegiatan bisnis, terdapat banyak faktor yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi kegiatan bisnis yang kita laksanakan. Faktor-faktor tersebut dapat menjadi faktor pendukung keberhasilan bisnis sekaligus juga dapat menjadi penghambat kegiatan bisnis. Secara garis besar, lingkungan bisnis mencakup lingkungan ekonomi dan hukum, lingkungan teknologi, lingkungan persaingan, lingkungan sosial dan lingkungan bisnis global. Kondisi perekonomian sangat berpengaruh terhadap kinerja suatu usaha bisnis, di mana terdapat sejumlah indikator utama ekonomi yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis yaitu faktor pertumbuhan ekonomi, inflasi dan tingkat suku bunga yang berlaku. Dalam perekonomian masalah harga selalu menjadi pertimbangan utama, di mana harga terbentuk lewat jalinan interaksi antara besarnya tingkat permintaan dengan tingkat penawaran yang terjadi.



TES FORMATIF 2

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Kemajuan atau kemunduran suatu bisnis tergantung pada berbagai faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor ini adalah
 - A. lingkungan politik (*political environment*)
 - B. lingkungan ekonomi (*economics environment*)
 - C. lingkungan bisnis (*business environment*)
 - D. lingkungan industri (*industrial environment*)

- 2) Berikut ini adalah elemen-elemen dalam suatu lingkungan bisnis, *kecuali*
 - A. lingkungan bisnis global
 - B. lingkungan hukum dan ekonomi
 - C. lingkungan politik dan budaya
 - D. lingkungan teknologi dan sosial

- 3) Faktor ekonomi makro yang memiliki peran penting dalam mempengaruhi kinerja bisnis adalah pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan ekonomi tersebut menunjukkan
 - A. nilai-nilai yang dianut masyarakat
 - B. perubahan kapasitas bisnis perusahaan
 - C. perubahan jumlah tenaga kerja
 - D. perubahan tingkat aktivitas ekonomi

- 4) Indikator pertumbuhan ekonomi yang biasa digunakan adalah tingkat produksi agregat dan
 - A. pertumbuhan penduduk
 - B. elastisitas permintaan
 - C. pengeluaran agregat
 - D. jumlah perusahaan

- 5) Apabila tingkat pertumbuhan ekonomi rendah maka permintaan terhadap produk dan jasa juga rendah, sebaliknya apabila pertumbuhan ekonomi tinggi maka akan meningkatkan ... perusahaan
 - A. posisi persaingan
 - B. posisi industrial
 - C. pendapatan
 - D. kepercayaan

- 6) Berikut ini yang merupakan nilai pasar produk dan jasa yang diproduksi di dalam sebuah negara selama periode tertentu adalah
 - A. surplus pelanggan
 - B. produk domestik bruto (pdp)
 - C. indeks harga pelanggan
 - D. indeks harga produsen

- 7) Apabila permintaan terhadap suatu barang tidak mengalami perubahan pada saat terjadi perubahan kondisi perekonomian, maka permintaan terhadap produk tersebut
 - A. sensitif terhadap kondisi perekonomian
 - B. memiliki hubungan positif dengan kondisi perekonomian

- C. memiliki hubungan negatif dengan kondisi perekonomian
 D. tidak sensitif terhadap kondisi perekonomian
- 8) Agus memiliki perusahaan percetakan, dia mendapatkan informasi bahwa harga kertas akan naik dua bulan mendatang. Kenaikan harga kertas tersebut mendorong Agus menaikkan harga setiap produk yang diproduksinya. Dalam istilah ekonomi, kondisi yang dialami Agus adalah
- A. inflasi karena dorongan biaya (*cost-push inflation*)
 B. resesi (*demand-pull inflation*)
 C. inflasi karena tarikan permintaan
 D. skedul penawaran
- 9) Tingkat inflasi dapat diukur dengan menghitung persentase perubahan
- A. suku bunga
 B. produk Domestik Bruto (PDB)
 C. defisit anggaran
 D. indeks Harga Konsumen (IHK)
- 10) Beban biaya dalam meminjam sejumlah uang biasa disebut
- A. inflasi
 B. rasio cadangan
 C. biaya provisi
 D. tingkat suku bunga

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 2 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 2.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
 80 - 89% = baik
 70 - 79% = cukup
 < 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 3. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 2, terutama bagian yang belum dikuasai.

KEGIATAN BELAJAR 3**Memahami Sistem-sistem Ekonomi**

Perekonomian suatu negara dapat dikelompokkan dalam sejumlah karakteristik tertentu. Secara umum, terdapat tiga jenis sistem ekonomi yang berlaku yaitu sistem ekonomi kapitalisme atau pasar bebas, sistem ekonomi sosialis dan sistem ekonomi komunis. Pemahaman tentang jenis-jenis sistem ekonomi ini diperlukan untuk dapat memahami dinamika aktivitas ekonomi dan bisnis di suatu negara. Walaupun demikian dalam kenyataannya tidak ada suatu negara pun yang menganut sistem ekonomi yang benar-benar kapitalis ataupun komunis, semuanya lebih bersifat kecenderungan saja, apakah sistem ekonomi suatu negara cenderung pada karakteristik ekonomi kapitalis, sosialis, ataupun komunis.

A. KAPITALISME DAN PASAR BEBAS

Prinsip-prinsip pasar bebas yang dianut pelaku bisnis di negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Jepang, Kanada dan negara-negara lainnya telah meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Sistem ekonomi yang mengarah pada terciptanya kesejahteraan tersebut dikenal sebagai kapitalisme. Kapitalisme adalah sebuah sistem ekonomi di mana sebagian atau semua faktor produksi (tanah, pabrik, jalan, pasar, dan distribusi) dimiliki swasta (bukan pemerintah), dan dijalankan dengan asas untuk meraih keuntungan. Di negara-negara dengan sistem kapitalis, pelaku bisnis sangat berperan untuk menentukan produk apa yang akan dihasilkan, berapa upah pekerja, harga produk atau jasa dan sebagainya. Peran pemerintah dalam perekonomian dan bisnis biasanya berkaitan dengan penentuan upah minimum dan harga produk-produk pertanian.

1. Dasar-dasar Kapitalisme

Untuk mendapatkan pemahaman mengenai, sistem kapitalisme, di bawah ini akan dibahas ciri-ciri pokok yang mendasar sistem kapitalisme tersebut.

- a. Adanya pengakuan hak kepemilikan pribadi, yakni hak individu untuk membeli, menjual, dan menggunakan hak milik pribadi seperti tanah, mesin, penemuan dan sebagainya.
- b. Adanya hak untuk memiliki bisnis pribadi dengan segala keuntungannya.

- c. Adanya hak untuk melakukan kompetisi secara bebas dalam batas-batas aturan yang berlaku. Dengan berbagai peraturan yang dikeluarkan pemerintah, individu bebas untuk melakukan kompetisi dalam bisnisnya melalui produksi barang dan jasa dan penggunaan media promosi. Untuk mampu bertahan dan berkembang, bisnis membutuhkan payung hukum dan regulasi di mana semua itu ditujukan untuk menjamin agar pelaku bisnis tetap akan melakukan kewajiban-kewajibannya berdasarkan hukum yang ada.
- d. Adanya hak untuk bebas menentukan pilihan. Hak ini memberikan jaminan kebebasan bagi individu untuk memilih pekerjaan dan karier yang diminatinya. Kebebasan lain yang dimiliki individu di sini adalah kebebasan untuk menentukan di mana seseorang memilih tempat tinggal dan jenis barang apa yang akan dibeli atau dijualnya.

Salah satu keunggulan dari sistem kapitalisme di atas adalah adanya insentif bagi individu untuk mengambil tindakan yang menuntut risiko yang lebih tinggi.

Dalam ekonomi kapitalisme berlaku mekanisme pasar bebas di mana keputusan mengenai jenis barang dan jumlah barang yang akan diproduksi ditentukan oleh kekuatan pasar, yakni tawar menawar antara produsen dan pelanggan melalui negosiasi. Dalam pasar bebas, pelanggan dan produsen memiliki posisi tawar menawar yang kuat. Pelanggan mengetahui jenis produk apa yang akan dihasilkan dan berapa harganya. Ketika permintaan suatu produk meningkat, produsen cenderung menaikkan harga. Karena itu, biasanya produsen sangat responsif terhadap perkembangan permintaan dan kemudian tingkat produksi akan disesuaikan dengan besarnya tingkat permintaan.

Dalam sistem pasar bebas, harga jual tidak semata-mata ditentukan oleh penjual, namun ditentukan melalui negosiasi penjual dan pembeli. Bila harga jual menurun maka permintaan produk akan meningkat. Kondisi seperti ini juga terjadi pada produsen. Keputusan produsen menentukan berapa banyak barang yang akan diproduksi, tergantung pada berapa harga jual dari barang itu.

2. Dinamika Penawaran dan Permintaan

Penawaran menunjukkan jumlah barang yang bersedia ditawarkan oleh produsen pada tingkat harga yang berbeda pada periode waktu tertentu. Sebagaimana diuraikan pada bagian sebelumnya, jumlah barang yang ditawarkan akan meningkat apabila harga naik karena produsen pada saat itu berharap dapat mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dari kenaikan harga

tersebut. Sedangkan permintaan menunjukkan jumlah barang yang bersedia dibeli pelanggan pada berbagai tingkat harga pada periode waktu tertentu. Permintaan suatu barang akan meningkat, apabila harga barang tersebut turun.

Pertemuan antara permintaan dan penawaran di pasar akan menentukan tingkat harga, yang disebut sebagai harga pasar. Di dalam sistem pasar bebas, pelaku pasar berpendapat bahwa intervensi atau campur tangan pemerintah dalam menentukan harga tidak diperlukan karena pasar itu sendirilah yang akan menentukan harga. Hal ini berbeda dengan negara-negara yang tidak menganut pasar bebas, di mana pemerintah akan ikut berperan dalam proses produksi dan melakukan intervensi, seperti melakukan subsidi pada barang-barang tertentu agar tingkat harga dalam kondisi terkendali.

Salah satu keunggulan pasar bebas yang seringkali dikemukakan adalah adanya kompetisi yang terbuka dalam menjalankan bisnis. Dengan adanya kompetisi, setiap pelaku bisnis berlomba untuk menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas dengan harga yang bersaing. Di sini pelangganlah yang memutuskan barang mana dan dalam tingkat harga berapa, pelanggan mau membeli barang dan jasa yang ditawarkan oleh produsen tersebut.

3. Persaingan dalam Pasar Bebas

Secara umum, ahli ekonomi mengelompokkan kompetisi yang terjadi dalam perekonomian menjadi tiga kelompok, sebagai berikut.

- a. Persaingan sempurna (*perfect competition*). Ciri-ciri pasar persaingan sempurna antara lain adalah terdapatnya jumlah penjual dan pembeli di pasar sangat banyak, dan sehingga tidak ada seorang produsen yang dapat mempengaruhi harga. Dalam pasar ini, produk yang diproduksi oleh masing-masing produsen cenderung bersifat identik.
- b. Persaingan monopolistik (*monopolistic competition*). Persaingan ini terjadi ketika sejumlah produsen memproduksi produk yang relatif sama, namun pelanggan yang membeli barang tersebut memiliki persepsi yang berbeda. Pada persaingan monopolistik, kunci utama kesuksesan produsen terletak pada diferensiasi produk (*product differentiation*). Keberhasilan produsen sangat dipengaruhi oleh iklan, merek, dan kemasan produk sehingga sebuah produk yang dijual terlihat berbeda oleh pelanggan meskipun produk serupa banyak terdapat di pasar tersebut.
- c. Oligopoli (*oligopoly*). Oligopoli merupakan bentuk kompetisi di mana hanya sedikit produsen yang mendominasi pasar. Oligopoli biasanya dapat dilihat pada industri yang memproduksi tembakau, otomotif, minuman

ringan, aluminium, dan penerbangan. Salah satu faktor yang menyebabkan jumlah produsen di pasar oligopoli hanya sedikit adalah besarnya investasi yang harus dilakukan apabila produsen baru masuk ke dalam pasar oligopoli. Dalam oligopoli, harga jual dari masing-masing produsen cenderung sama. Hal ini terjadi karena tingginya tingkat persaingan harga yang ketat dapat menurunkan keuntungan bagi semua kompetitor. Sama halnya dengan pasar monopolistik, kekhasan produk sangat diutamakan.

- d. Pasar Monopoli (*monopoly*). Monopoli terjadi ketika hanya terdapat satu produsen untuk sebuah produk yang menguasai pasar sehingga hanya produsen tunggal tersebut yang mengontrol suplai produk sehingga mampu menetapkan harga jual.

4. Keunggulan dan Kelemahan Pasar Bebas

Sistem pasar bebas memungkinkan seseorang mencapai kesejahteraan setinggi-tingginya dan menjalankan bisnis dengan lebih efisien dan kompetitif. Namun, sistem ini membuat kesenjangan (*gap*) yang sangat luas antara pihak yang menguasai faktor produksi dengan mereka yang tidak. Atau dengan kata lain, sistem pasar bebas membuat orang yang kaya akan semakin kaya dan yang miskin akan semakin terpuruk. Persaingan yang ketat dalam pasar bebas membuat banyak pelaku bisnis melakukan praktik-praktik yang tidak etis. Untuk mengantisipasi hal ini, beberapa negara mengadopsi sistem sosialis dalam sistem perekonomiannya.

B. SOSIALISME

Sosialisme adalah sebuah sistem ekonomi yang didasarkan pada premis bahwa sebagian besar atau hampir semua, bisnis pokok, seperti pabrik baja, tambang batu bara dan lainnya dimiliki negara dan hasilnya dinikmati oleh masyarakat. Sebagai contoh, pemerintah Prancis memiliki 75% saham di perusahaan *France Telecom* dan 44% saham dari perusahaan otomotif Renault. Dalam sistem sosialisme, para pengusaha yang memiliki bisnis dapat menjalankan usahanya dengan bebas, namun pemerintah akan membebankan pajak yang tinggi, di mana pajak tersebut ditujukan akan digunakan untuk membiayai program-program sosial pemerintah. Kaum sosialis berpendapat bahwa kesejahteraan masyarakat dapat dicapai melalui pemerataan hasil ekonomi dan pemerintah memiliki tanggung jawab utama untuk menciptakan pemerataan tersebut. Ciri penting dari sosialisme adalah adanya kesetaraan

sosial. Dalam sistem ini, pajak kekayaan didistribusikan kepada masyarakat yang kurang mampu melalui program-program pemerintah. Para pekerja di negara-negara sosialis memiliki waktu kerja yang sedikit setiap harinya, namun memperoleh lebih banyak fasilitas hidup. Salah satu kelemahan dari sosialisme terletak pada beban pajak yang tinggi. Pajak pendapatan yang tinggi misalnya diterapkan pada profesi-profesi seperti dokter, pengacara dan pelaku bisnis. Pembebanan pajak ini bertujuan untuk menjamin terciptanya persamaan antar anggota masyarakat. Karena tingginya pajak di negara-negara sosialis maka banyak orang memilih tinggal di negara-negara kapitalis yang memberlakukan pajak yang rendah. Kapitalisme menjamin kemerdekaan dalam berusaha, yang mendorong masyarakatnya bekerja lebih keras, namun tidak menjamin adanya persamaan. Sebaliknya, sosialisme sangat mengedepankan persamaan.

1. Komunisme

Komunisme adalah suatu sistem ekonomi dan politik di mana negara (pemerintah) mendominasi setiap keputusan ekonomi dan menguasai hampir semua faktor-faktor produksi utama. Salah satu masalah yang umumnya timbul dalam sistem komunisme terletak pada ketidakmampuan pemerintah untuk memperkirakan jenis barang apa yang akan diproduksi dan dalam jumlah berapa, hal ini terjadi karena harga di pasar tidak mencerminkan kekuatan penawaran dan permintaan sebagaimana yang terjadi di pasar bebas. Pemerintah harus menduga-duga jenis barang apa yang tepat untuk diproduksi untuk waktu tertentu, kondisi seperti ini menyebabkan seringnya terjadi kekurangan pasokan barang (*shortage*), terutama untuk jenis barang kebutuhan pokok seperti makanan dan pakaian. Di samping itu, sistem komunisme juga tidak memberikan insentif bagi pelaku bisnis untuk bekerja keras, karena pemerintah menguasai pendapatan dari pelaku bisnis tersebut. Dengan demikian, meskipun komunisme menjanjikan kekuasaan negara yang sangat kuat, namun sistem komunisme ini semakin jarang diterapkan sebagai sebuah sistem perekonomian. Bahkan memiliki kecenderungan untuk lenyap dari muka bumi setelah jatuhnya Uni Soviet pada era tahun 1990-an.

Hampir sebagian besar negara yang menganut paham komunis mengalami depresi ekonomi, di mana sebagian masyarakatnya juga mengalami penderitaan (misalnya Korea Utara). Contoh lain adalah apa yang dialami masyarakat di Kuba, di mana masyarakat di negara tersebut tidak dapat menikmati berbagai jenis barang dan jasa yang sudah tersedia dengan baik di negara lain. Beberapa negara bekas Uni Soviet masih menganut paham komunisme, meskipun

demikian, perkembangan di beberapa negara tersebut menunjukkan bahwa mereka sudah mulai beralih ke sistem pasar bebas sebagaimana yang juga terjadi saat ini di Vietnam dan Cina.

2. Sistem Ekonomi Campuran

Secara umum, sistem ekonomi yang dianut oleh negara-negara di dunia dibagi ke dalam dua bagian, yakni negara yang menganut sistem kapitalis dan negara yang menganut sistem sosialis. Di bawah ini, merupakan ringkasan dari dua sistem ekonomi utama yang dominan di dunia saat ini.

- a. Ekonomi pasar bebas (*free-market economies*), dalam sistem ini, pasar berperan penting untuk menentukan produk atau jasa apa yang akan diproduksi, siapa yang memproduksi, dan bagaimana ekonomi bertumbuh. Kapitalisme adalah istilah populer yang digunakan untuk menggambarkan sistem ini.
- b. Ekonomi terpimpin (*command economies*), dalam sistem ini, pemerintah berperan penting untuk menentukan produk atau jasa apa yang akan diproduksi, siapa yang akan berperan, dan bagaimana ekonomi akan bertumbuh. Sosialisme dan komunisme adalah istilah populer yang digunakan untuk menggambarkan sistem seperti ini.

Namun demikian, seperti telah disebut di muka, tidak ada satu pun negara yang benar-benar menganut sistem kapitalis murni, komunis, atau sosialis. Kelebihan dan kekurangan sistem-sistem ini, membawa beberapa negara mengadopsi sistem ekonomi yang berbeda atau mengarah ke campuran dari sistem kapitalis, komunis, dan sosialis. Misalnya, Amerika Serikat yang dikenal dengan kapitalisme, juga mengadopsi sistem sosialis dalam program-program sosial dan lingkungan seperti keamanan sosial, kesejahteraan, kompensasi bagi pengangguran dan pembersihan lingkungan.

Sistem ekonomi campuran (*mixed economies*) terjadi bila sebagian alokasi sumber daya dilakukan oleh pasar dan pemerintah. Sebagian negara-negara tidak mengenal istilah sistem ekonomi campuran. Jika mekanisme utama dalam pengalokasian sumber daya dilakukan dengan mekanisme pasar bebas, maka pemimpin negara tersebut meyakini bahwa mereka menganut sistem kapitalis. Jika mekanisme utama dalam pengalokasian sumber daya dilakukan oleh pemerintah maka pemimpin negara tersebut meyakini bahwa mereka menganut sistem sosialis.

Tabel 1.2.
Perbandingan Sistem Ekonomi

	Kapitalis	Sosialis	Komunis	Sistem Campuran
Tujuan Sosial dan Ekonomi	<p>Kepemilikan individual atas tanah dan bisnis</p> <p>Kebebasan dan orientasi kesenangan</p> <p>Penekanan pada kebebasan dan motif keuntungan untuk pertumbuhan ekonomi</p>	<p>Kepemilikan publik atas kegiatan bisnis utama, namun terdapat kepemilikan individual untuk jenis usaha kecil dan pertokoan</p> <p>Pemerintah memiliki kendali dalam bidang pendidikan, layanan kesehatan, barang publik, pertambangan, transportasi, dan media</p> <p>Beban pajak sangat tinggi</p> <p>Penekanan pentingnya kesetaraan</p>	<p>Kepemilikan kolektif (negara) terhadap semua bisnis</p> <p>Pemerintah mengelola sektor pendidikan dan layanan kesehatan</p> <p>Penekanan pada kesetaraan</p> <p>Kebebasan dibatasi, termasuk kebebasan melakukan bisnis, merubah pekerjaan, membeli dan menjual rumah dan melakukan protes terhadap pemerintah</p>	<p>Kepemilikan individual atas tanah dan bisnis</p> <p>Pemerintah memiliki kendali atas beberapa institusi</p> <p>Tinggi untuk membiayai pertahanan dan kesejahteraan bersama</p> <p>Penekanan pada keseimbangan antara kebebasan dan kesetaraan</p>
Motivasi Pekerja	<p>Insentif untuk bekerja keras sangat tinggi karena keuntungan dinikmati sendiri oleh pemiliknya</p> <p>Pekerja dituntut memiliki produktivitas yang tinggi</p>	<p>Insentif kapitalis terdapat pada bisnis individual</p>	<p>Insentif untuk bekerja keras dan memproduksi barang dan jasa sangat rendah</p>	<p>Insentif mirip dengan yang terjadi di sistem kapitalis, kecuali kepemilikan perusahaan-perusahaan</p> <p>Tingginya beban pajak menyebabkan rendahnya minat pekerja untuk</p>

Sumber: Nickel, McHugh & McHugh, halaman 51



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Coba jelaskan apa keuntungan dan kerugian tinggal dan hidup di dalam suatu negara yang menganut sistem kapitalis. Setelah itu, jelaskan apa yang harus dilakukan agar kerugian yang diakibatkannya dapat diminimalisir!
- 2) Jelaskan mengapa sebagian besar negara yang ada di dunia ini tidak benar-benar menganut sistem ekonomi kapitalis, sosialis atau komunis secara murni! Sebagian besar malahan menganut sistem ekonomi campuran (*mixed economy*), apa keuntungannya?

Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Pahami penjelasan mengenai keuntungan dan kelebihan sistem kapitalis lalu kembangkan jawaban Anda.
- 2) Setiap sistem ekonomi memiliki plus minusnya maka idealnya yang plus-plusnya saja yang diambil. Oleh sebab itu, banyak diadopsi sistem campuran.



RANGKUMAN

Perkembangan bisnis di suatu negara dipengaruhi oleh sistem ekonomi yang diterapkan di negara tersebut. Dengan demikian, pemahaman mengenai berbagai sistem ekonomi yang ada sangat perlu. Sistem-sistem ekonomi yang dibahas dalam modul ini adalah sistem kapitalis, sosialis, komunis, dan sistem ekonomi campuran. Pemahaman terhadap sistem ekonomi tersebut membantu pelaku bisnis menentukan keputusan bisnis yang tepat, sesuai dengan regulasi dan kondisi persaingan usaha yang ada.

**TES FORMATIF 3**

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Sistem ekonomi di negara XYZ memberikan keleluasaan kepada para pengusaha dalam menjalankan usaha dan mencari keuntungan dengan memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan pelanggan. Perekonomian di negara tersebut dikategorikan dalam pasar persaingan, di mana hanya perusahaan yang efisien saja yang dapat menaikkan pangsa pasar dan perusahaan yang tidak efisien akan kalah dalam persaingan usaha. Dari informasi ini, sistem ekonomi di negara XYZ adalah
 - A. komunisme
 - B. sosialisme
 - C. kapitalisme
 - D. fasisme

- 2) Sistem perekonomian dengan salah satu karakteristik di mana pemerintah melakukan perencanaan terpusat dan kendali penuh terhadap dunia usaha dan bisnis adalah
 - A. kapitalisme
 - B. komunisme
 - C. sistem ekonomi campuran
 - D. sosialisme

- 3) Dari deskripsi di bawah ini, yang paling tepat sebagai karakteristik komunisme adalah
 - A. salah satu ciri komunisme adalah tingkat persaingan usaha yang sangat kuat
 - B. dalam sistem komunisme, keinginan pelanggan merupakan penentu utama jenis produk yang diproduksi
 - C. di negara komunis, pemerintah yang menentukan jenis produk apa yang akan diproduksi
 - D. di negara komunis, pengusaha memiliki keleluasaan untuk mendapatkan keuntungan melalui kegiatan bisnis yang dilakukannya

- 4) Di negara-negara dengan sistem kapitalis, pelaku bisnis sangat berperan untuk menentukan produk apa yang akan dihasilkan, berapa upah pekerja, harga produk atau jasa. Di bawah ini adalah empat hak dasar penduduk di negara kapitalis, *kecuali*
- A. hak untuk memiliki properti pribadi
 - B. hak untuk memiliki bisnis pribadi dan mencari keuntungan sebanyak mungkin
 - C. hak untuk bebas ikut dalam persaingan usaha
 - D. hak untuk berbuat sekehendak hati
- 5) Dalam sistem ekonomi di mana penduduk diizinkan untuk mengelola bisnis dan properti, menentukan sendiri jenis pekerjaan yang diminati, serta fungsi pemerintah dominan dalam penyediaan barang-barang publik seperti layanan kesehatan, sistem ini adalah
- A. kapitalisme
 - B. sistem pasar bebas
 - C. komunisme
 - D. sosialisme
- 6) Penduduk di negara sosialis biasanya kurang memiliki motivasi bekerja karena
- A. pajak penghasilan di negara sosialis sangat tinggi
 - B. peraturan pemerintah mengenai kegiatan usaha sangat terbatas
 - C. layanan publik untuk bidang kesehatan sangat terbatas
 - D. kepercayaan publik terhadap usaha swasta sangat tinggi
- 7) Dalam pasar persaingan sempurna, tidak ada seorang produsen yang dapat mempengaruhi harga. Di bawah ini adalah ciri-ciri pasar persaingan sempurna, *kecuali*
- A. jumlah penjual banyak
 - B. pembeli memiliki akses untuk mendapatkan informasi mengenai harga-harga
 - C. produsen atau penjual bebas menentukan harga (*price taker*)
 - D. produsen atau penjual tidak bebas menentukan harga (*price maker*)

- 8) Perusahaan “Arung” adalah perusahaan nasional yang memproduksi berbagai produk kebutuhan rumah tangga. Perusahaan ini menguasai sekitar 80% pasar di Indonesia. Keberhasilan perusahaan ini terletak pada keunggulan iklan, merek, dan kemasan produknya. Dari deskripsi di atas, perusahaan “Arung” dapat disimpulkan bersaing dalam pasar persaingan
- persaingan monopolistik
 - persaingan sempurna
 - duopoli
 - oligopoli
- 9) Oligopoli merupakan bentuk kompetisi di mana hanya sedikit produsen yang mendominasi pasar. Dari beberapa pilihan di bawah ini, yang menjadi penyebab sedikitnya jumlah produsen di pasar oligopoli adalah
- tidak ada keuntungan yang didapatkan
 - investasi untuk masuk ke pasar oligopoli sangat besar
 - peraturan pemerintah membatasi persaingan usaha
 - pajak penghasilan sangat tinggi
- 10) Monopoli terjadi ketika hanya satu produsen untuk sebuah produk yang menguasai pasar, sehingga hanya produsen tunggal tersebut yang mengontrol suplai produk di pasar dan memiliki kekuatan penuh mengatur harga. Dalam kondisi tersebut, produsen adalah
- penentu harga jual (*price maker*)
 - pesaing bagi produsen lainnya
 - pengikut harga jual (*price taker*)
 - menjadi penguasa tunggal

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 3 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 3.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
 80 - 89% = baik
 70 - 79% = cukup
 < 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan modul selanjutnya. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 3, terutama bagian yang belum dikuasai.

Kunci Jawaban Tes Formatif

Tes Formatif 1

- 1) D
- 2) C
- 3) B
- 4) B
- 5) D
- 6) D
- 7) D
- 8) A
- 9) C
- 10) D

Tes Formatif 2

- 1) C
- 2) C
- 3) D
- 4) C
- 5) C
- 6) B
- 7) D
- 8) A
- 9) D
- 10) D

Tes Formatif 3

- 1) C
- 2) B
- 3) C
- 4) D
- 5) D
- 6) A
- 7) D
- 8) A
- 9) B
- 10) A

Daftar Pustaka

Kurtz, David L. (2007). *Contemporary Business*. South-Western: Thomson.

Madura, Jeff. (2007). *Introduction to Business, 4th edition*. South-Western: Thomson.

Nickels, Willian G., James M.McHugh & Susan M. McHugh. (2005). *Understanding Business, 7th edition*. McGraw-Hill.