

# Pengertian Dasar Bisnis, Kewirausahaan, dan Lingkungan Bisnis

Dr. Dorothea Wahyu Ariani, S.E., M.T.



## PENDAHULUAN

---

Bisnis dilakukan untuk melayani kebutuhan pelanggan melalui pemiliknya untuk mendapatkan keuntungan. Orang yang menciptakan dan melakukan bisnis pasti melihat adanya kesempatan untuk menghasilkan produk dan mendapatkan keuntungan di masa mendatang. Bisnis akan mendapatkan keuntungan bila dapat menghasilkan dan memasarkan produk kepada pelanggan. Perbedaan antara pendapatan dan biaya produksi menunjukkan keuntungan yang dapat diperoleh dari bisnis tersebut. Keuntungan tersebut akan diterima oleh pemilik yang telah mendapatkan insentif atas usahanya dalam membangun bisnis tersebut. Pemahaman mengenai bisnis penting bagi orang yang akan memulai pekerjaan dalam bisnis. Bisnis adalah organisasi atau individu yang mencari keuntungan dengan penyediaan produk yang memuaskan kebutuhan pelanggan. Produk adalah barang atau layanan, atau ide, baik yang mempunyai karakteristik berwujud maupun yang tidak berwujud yang dapat memuaskan dan memberikan manfaat. Keuntungannya adalah sasaran utama bisnis, yaitu perbedaan antara biaya untuk membuat dan menjual produk dan apa yang pelanggan bayar untuk produk atau layanan tersebut. Bisnis berhubungan erat dengan kewirausahaan karena bisnis membutuhkan orang yang mampu berwirausaha. Kewirausahaan merupakan proses mencari kesempatan di bawah kondisi yang berisiko. Sementara itu, perekonomian merupakan sistem pendistribusian sumber daya untuk menghasilkan barang dan jasa di dalam suatu sistem sosial.

Modul 1 ini membahas pengertian bisnis, kewirausahaan, dan lingkungan bisnis. Modul 1 ini terdiri dari tiga kegiatan belajar, Kegiatan belajar pertama membahas pengertian bisnis dan lingkungan bisnis yang meliputi

pembahasan mengenai pengertian atau konsep bisnis, tujuan bisnis, dan jenis-jenis bisnis yang dikenal. Kegiatan belajar kedua membahas pengertian bisnis dan kewirausahaan yang membahas mengenai bisnis dan kewirausahaan dan bagaimana mendirikan bisnis. Sementara itu, kegiatan belajar ketiga membahas lingkungan bisnis dan sistem perekonomian negara di mana bisnis tersebut dilaksanakan. Kegiatan belajar ketiga ini membahas mengenai lingkungan bisnis, lingkungan perekonomian dan lingkungan industri, serta membahas sistem perekonomian dan pengaruhnya terhadap kegiatan bisnis. Secara umum, setelah mempelajari Modul 1 ini para peserta didik diharapkan mampu menjelaskan berbagai konsep bisnis, kewirausahaan, lingkungan bisnis, dan lingkungan perekonomian, serta bagaimana menyusun bisnis. Secara khusus, setelah mempelajari Modul 1 ini peserta didik diharapkan:

1. Mampu menjelaskan pengertian, tujuan, dan jenis-jenis bisnis
2. Mampu menjelaskan peluang dan tren bisnis masa depan
3. Mampu menjelaskan bisnis dan kewirausahaan
4. Mampu menjelaskan cara mendirikan bisnis
5. Mampu menjelaskan lingkungan bisnis
6. Mampu menjelaskan sistem perekonomian dan pengaruhnya terhadap bisnis

**KEGIATAN BELAJAR 1****Pengertian dan Ruang Lingkup Bisnis****A. PENGERTIAN, TUJUAN, DAN JENIS-JENIS BISNIS**

Apa yang Anda ketahui tentang bisnis? **Bisnis** merupakan kegiatan untuk menghasilkan sesuatu, baik barang maupun layanan atau jasa (Ebert & Griffin, 2009). Bisnis juga merupakan usaha perdagangan dengan menjual barang atau layanan kepada konsumen, baik individu atau perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Perusahaan, pasar swalayan, rumah sakit, konsultan, pasar tradisional, dan sebagainya, semuanya merupakan organisasi bisnis. Bisnis dapat pula berarti individu atau organisasi yang mencoba mendapatkan keuntungan dengan menyediakan produk yang memuaskan kebutuhan orang lain (Ferrell *et al.*, 2011). Bisnis juga merupakan suatu keadaan di mana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menguntungkan.

Bisnis 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 Usaha Perdagangan (SIUP) serta usaha informal lainnya. Sementara itu, orang yang mengusahakan uang dan waktunya dengan menanggung risiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut *entrepreneur*. **Produk** merupakan barang atau layanan dengan karakteristik tertentu yang memberikan kepuasan dan manfaat. Perusahaan bisnis menyediakan barang atau layanan yang akan disampaikan kepada pelanggan dan mendapatkan keuntungan.

Selain itu, bisnis juga merupakan lembaga yang menghasilkan barang atau layanan yang dibutuhkan masyarakat dan sangat dipengaruhi oleh naik dan turunnya permintaan masyarakat. Bisnis bisa bermakna semua kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis dapat dimiliki oleh pemerintah ataupun swasta. Keuntungan yang diperoleh dari bisnis yang dimiliki pemerintah digunakan untuk kemajuan negara yang bersangkutan. Selain itu, bisnis yang dimiliki pemerintah merupakan bisnis yang menangani barang atau layanan yang digunakan untuk memenuhi hajat

hidup orang banyak atau masyarakat di suatu negara dan untuk kemakmuran masyarakat negara tersebut. Sementara itu, bisnis yang dimiliki oleh swasta pada umumnya dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dan meningkatkan kemakmuran pemilikinya.

Sebenarnya, kata bisnis dapat pula mengacu pada suatu aktivitas yang dilakukan individu atau organisasi setiap hari. Namun demikian, pengertian bisnis tersebut selalu dibatasi oleh hasil yang didapatkan, yang mungkin tidak selalu berupa barang atau layanan dan mendapatkan keuntungan dalam arti uang. Bisnis dapat pula menghasilkan manfaat bagi pemilik bisnis maupun orang lain. Yang penting, dalam bisnis terdapat kegiatan individu, kelompok, atau organisasi, kegiatan tersebut menciptakan manfaat atau nilai tambah, dan kegiatan tersebut dapat menghasilkan keuntungan bagi semua pihak terkait.

Menurut Brown dan Clow (2008), kegiatan bisnis yang harus dilakukan dalam mengembangkan produk antara lain:

- a. Mengidentifikasi kesempatan untuk produk atau layanan
- b. Mengevaluasi permintaan produk dan jasa
- c. Mendapatkan dana atau modal kerja
- d. Mengelola produksi barang atau jasa
- e. Memasarkan barang atau jasa
- f. Membuat laporan untuk memuaskan permintaan pemerintah dan memperbaiki proses

Beberapa kegiatan bisnis harus didukung oleh penelitian pasar. Penelitian pasar merupakan kegiatan mendapatkan dan menganalisis informasi mengenai kebutuhan, keinginan, dan preferensi pelanggan di pasar tertentu. Penelitian pasar dapat membantu bisnis dalam mengidentifikasi kesempatan, menganalisis permintaan, dan menanggapi permintaan pelanggan terhadap barang dan jasa.

Bisnis membuat keputusan yang memengaruhi konsumen. **Konsumen** adalah orang yang menggunakan barang dan jasa atau layanan. Bisnis juga memutuskan produk yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Bisnis memengaruhi konsumen ketika memodifikasi kebutuhan atau menghentikan pembelian produk. Konsumen juga merupakan orang yang menentukan barang dan jasa manakah yang mereka butuhkan dan konsumen akan membelinya. Apabila konsumen memutuskan untuk tidak membeli produk maka bisnis akan gagal. Untuk menghindari kegagalan

tersebut, bisnis dapat memodifikasi barang atau layanan yang diberikan untuk memuaskan konsumen.

Bisnis yang berhasil atau bisnis yang sehat adalah kegiatan bisnis yang mampu mendatangkan keuntungan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang (Fry *et al.*, 2001). Namun demikian, ada lima indikator keberhasilan bisnis, yaitu

- a. Kinerja keuangan meliputi laba atau keuntungan yang dapat dicapai dan produktivitas bisnis tersebut. Keuntungan merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dari produk atau layanan yang diberikan pada pelanggan dan biaya yang harus dibayarkan perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan tersebut. Produktivitas merupakan perbandingan antara produk dan jasa yang tersedia bagi pelanggan dan sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.
- b. Kebutuhan pelanggan. Hal ini ditunjukkan dengan kesadaran pelanggan terhadap kebutuhan dan keinginannya serta ketepatan waktu. Layanan kepada pelanggan merupakan kegiatan bisnis untuk memenuhi kebutuhan dan pilihan pelanggan dengan memerhatikan ketepatan dalam waktu. Layanan kepada pelanggan merupakan proses yang berlangsung secara terus-menerus dan tidak akan berakhir. Hal ini disebabkan kebutuhan dan harapan pelanggan selalu meningkat. Oleh karena itu, kegiatan bisnis harus bersifat proaktif terhadap kebutuhan dan harapan pelanggan di masa mendatang.
- c. Kualitas produk dan jasa. Kualitas dan nilai merupakan fokus kegiatan bisnis saat ini. Pengelolaan kualitas selalu didasarkan pada filosofi yang dikenal dengan perbaikan secara terus-menerus dan berkesinambungan pada semua fase kegiatan operasional perusahaan.
- d. Inovasi dan kreativitas. Kreativitas merupakan cara berpikir dan berperilaku yang berbeda dan baru. Kreativitas selalu dihubungkan dengan inovasi. Inovasi merupakan pendekatan dan pilihan yang baru sebagai hasil dari kreativitas kegiatan. Dengan kata lain, kreativitas dapat mendorong terjadinya inovasi dalam perusahaan yang melakukan kreativitas tersebut. Akhir-akhir ini, kegiatan bisnis didorong untuk beroperasi sebagai organisasi pembelajar. **Organisasi pembelajar** merupakan organisasi yang tidak hanya beradaptasi, melainkan selalu

kreatif mencari cara baru dan lebih baik untuk melakukan kegiatan operasional untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan karyawan.

- e. **Komitmen karyawan.** Organisasi atau perusahaan yang sehat selalu memperhatikan waktu dan usahanya dalam menemukan berbagai cara untuk membangun komitmen karyawan. Salah satu cara yang digunakan perusahaan adalah dengan memberi otoritas dan kewenangan dalam membuat keputusan dan mempertanggungjawabkan keputusan tersebut kepada perusahaan. Komitmen karyawan juga akan menguat apabila pemimpin memahami kemampuan kerja karyawan, menyesuaikan diri terhadap kebutuhan karyawan, dan berusaha memenuhi kebutuhan karyawan tersebut.

**Barang** merupakan produk yang berwujud fisik (*tangible*) seperti komputer, mobil, sepeda motor, buku, pakaian, makanan, dan sebagainya. Sementara itu, **layanan atau jasa** merupakan produk yang tidak berwujud (*intangible*), seperti konsultan, pendidikan, salon, kursus, dan sebagainya. Ada beberapa produk yang tampaknya memiliki dua karakteristik tersebut, seperti penjahit, bengkel, yang memberikan layanan dan memberikan produk yang berwujud. Jenis bisnis tersebut harus mampu memberikan barang dan layanan yang memuaskan pelanggan. Baik barang maupun layanan harus sesuai dengan keinginan dan harapan pelanggan dan harus tepat sesuai dengan harapan pelanggan, baik dalam kuantitas, kualitas, harga, maupun waktu. Perkembangan bisnis saat ini menyatakan bahwa antara barang dan layanan tidak dapat dipisahkan. Hal ini ditunjukkan dengan memberikan layanan yang memuaskan ketika produsen menyampaikan barang yang dihasilkannya.

Apa tujuan sebuah bisnis? **Tujuan utama bisnis** adalah melayani kebutuhan pelanggan dan mendapatkan keuntungan atau profit (Madura, 2007). Tujuan bisnis tersebut merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dan dari bisnis yang mereka lakukan, serta merupakan cerminan berbagai hasil yang diharapkan bisa dilakukan oleh bagian-bagian organisasi perusahaan (produksi, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, akuntansi, dan seterusnya). Tujuan bisnis ini akan menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Secara umum tujuan bisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan. Dalam jangka panjang, tujuan bisnis yang akan dicapai tidak hanya untuk

memenuhi kebutuhan konsumen. Ada banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam bisnisnya, antara lain:

1. *Market standing*, yaitu penguasaan pasar yang akan menjadi jaminan bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan penjualan dan profit dalam jangka panjang.
2. *Innovation* yaitu inovasi dalam produk (barang atau jasa) serta inovasi keahlian. Tujuan bisnis yang ingin dicapai melalui inovasi adalah menciptakan nilai tambah suatu produk.
3. *Physical and financial resources*, yaitu penguasaan terhadap sumber daya fisik dan keuangan untuk mengembangkan perusahaan menjadi semakin besar dan semakin menguntungkan.
4. *Performance and development*, yaitu pencapaian tujuan organisasi dalam bidang operasional. Untuk dapat mengelola perusahaan dengan baik, organisasi perlu memiliki berbagai kemampuan dan keahlian yang sesuai dengan profesinya. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan kinerja dan pengembangan kemampuan manager melalui serangkaian kegiatan kompensasi yang menarik dan program *training and development* yang berkelanjutan.
5. *Worker performance and attitude*, yaitu tujuan jangka panjang dalam hal tercapainya sikap karyawan terhadap perusahaan dan pekerjaannya. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan perlu memperhatikan pekerjaan karyawan agar dapat dikerjakan dengan baik dan dapat meningkatkan keterikatan karyawan pada perusahaan dan pekerjaannya.
6. *Public responsibility*, yaitu tanggung jawab sosial seperti memajukan kesejahteraan masyarakat, mencegah terjadinya polusi, dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat.

**Keuntungan** merupakan selisih atau perbedaan antara hal yang didapatkan (*revenues*) dan hal yang dibayarkan atau dikeluarkan (*expenses*). Individu yang melakukan bisnis adalah orang mampu melihat kesempatan dengan menghasilkan produk, baik barang maupun jasa maupun orang yang menghasilkan barang atau jasa dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang ada saat ini. Dapat dikatakan bahwa keuntungan merupakan penghargaan bagi para pemilik bisnis terhadap risiko yang mereka hadapi atau karena uang dan waktu yang telah mereka keluarkan untuk menghasilkan barang atau memberikan layanan tersebut. Namun demikian, tidak semua bisnis mempunyai tujuan utama mendapatkan keuntungan.

**Organisasi nirlaba** (*nonprofit organization*) merupakan organisasi bisnis yang menyediakan produk, baik barang maupun layanan, tetapi tidak mempunyai tujuan mendasar berupa keuntungan. Contoh organisasi tersebut adalah Palang Merah Indonesia, gereja, sekolah-sekolah, rumah sakit, dan berbagai organisasi-organisasi sosial yang ada di tengah masyarakat.

Berbicara mengenai bisnis tidak dapat terlepas dari pembahasan mengenai sistem perekonomian. **Sistem perekonomian** adalah sistem yang digunakan oleh suatu negara untuk mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya baik kepada individu maupun organisasi di negara tersebut. Perbedaan mendasar antara sebuah sistem perekonomian dengan sistem perekonomian lainnya adalah cara sistem itu mengatur faktor produksinya. Dalam beberapa sistem, seorang individu boleh memiliki semua faktor produksi. Sementara dalam sistem lainnya, semua faktor tersebut dipegang oleh pemerintah. Sistem perekonomian merupakan suatu sistem yang mengatur kondisi perekonomian suatu negara sesuai dengan kondisi kenegaraan dari negara itu. Setiap negara memiliki sistem perekonomian yang berbeda-beda. Hal itu disebabkan setiap negara memiliki ideologi, kondisi masyarakat, kondisi perekonomian, serta kondisi sumber daya alam yang berbeda-beda. Sistem perekonomian dapat diartikan sebagai kegiatan produksi, konsumsi, dan distribusi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Bisnis dapat dimulai secara bebas oleh setiap individu. Keuntungan yang diperoleh individu dari bisnis tersebut juga dimanfaatkan sendiri oleh individu tersebut. Hal ini disebabkan negara-negara tersebut menganut **sistem perekonomian pasar bebas**. Sementara itu, di negara sosialis seperti Uni Soviet, bisnis dimiliki oleh pemerintah dan tidak berorientasi pada keuntungan. Bisnis yang tidak berorientasi pada keuntungan tidak akan termotivasi untuk menghasilkan produk yang menguntungkan dan tidak termotivasi untuk memuaskan kebutuhan atau harapan pelanggan atau masyarakat. Di Indonesia, kegiatan bisnis didasarkan pada Pasal 33 UUD 1945. Dalam pasal tersebut dinyatakan bahwa kegiatan perekonomian yang memengaruhi hajat hidup orang banyak dikuasai dan dikelola oleh pemerintah atau negara, seperti Perusahaan Listrik Negara (PLN) Perusahaan daerah Air Minum (PDAM), dan PT KAI (Kereta Api Indonesia), sedangkan kegiatan perekonomian lainnya dapat dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.



Untuk mendapatkan keuntungan, individu atau organisasi memerlukan keahlian pengelolaan (*management*) untuk merencanakan, mengorganisasi atau mengordinasi, dan mengendalikan semua kegiatan bisnis, menemukan dan mengembangkan karyawan, sehingga dapat membuat produk yang dapat dijual dan mendapatkan keuntungan. Bisnis juga memerlukan keahlian dalam memasarkan produknya. Oleh karena itu, para pelaku bisnis harus termotivasi untuk mempelajari kebutuhan dan keinginan pelanggan terhadap produk yang akan dihasilkan. Hal ini dibutuhkan untuk menghasilkan barang atau memberikan layanan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk tersebut. Bisnis juga memerlukan sumber daya dan keahlian dalam hal keuangan untuk mencari dana, menyimpan dana, dan memperbesar dana untuk meningkatkan kegiatan operasional organisasi.

Kegiatan bisnis tidak lepas dari berbagai tantangan, seperti hukum dan peraturan pemerintah, etika dan tanggung jawab sosial bisnis sebagai anggota masyarakat, perubahan ekonomi, teknologi, dan sosial. Untuk memperoleh dan mempertahankan keuntungan, organisasi bisnis harus mampu menghasilkan produk yang berkualitas, dapat beroperasi secara efisien, mampu melaksanakan tanggung jawab sosial, dan menjunjung tinggi nilai etika dalam masyarakat terkait dengan pelanggan, karyawan, investor, peraturan pemerintah, komunitas, dan masyarakat. Semua pihak yang terkait dengan organisasi bisnis disebut para pemangku kepentingan (*stakeholder*). Menurut Ferrell *et al* .(2011), ada tiga kegiatan utama bisnis, yaitu manajemen, pemasaran, dan keuangan. Pemilik organisasi bisnis harus menyediakan sumber daya modal untuk memulai bisnis tersebut. Pemilik harus mampu mengelola bisnisnya dengan menggunakan karyawan atau sumber daya manusia dan sumber daya lain yang dimilikinya. Pemilik bisnis harus mampu mengelola bisnisnya untuk memuaskan kebutuhan dan harapan pelanggan.

Pengelolaan dan sumber daya manusia merupakan kegiatan mengordinasi kegiatan karyawan untuk mencapai tujuan organisasi. Kegiatan mengordinasi ini bertujuan mengorganisasi semua sumber daya manusia agar dapat bekerja secara efisien dan memotivasi sumber daya manusia tersebut untuk mencapai sasaran bisnis. Produksi dan pemanufakturan merupakan elemen lain dari manajemen. Selain manajemen atau pengelolaan, bisnis juga memerlukan kegiatan pemasaran. Pemasar berusaha mengetahui kebutuhan dan harapan masyarakat atau pelanggan. Pemasar juga berusaha memasarkan

produknya menggunakan kegiatan promosi, baik melalui periklanan, penjualan personal, promosi, maupun publisitas untuk mengomunikasikan manfaat dan keunggulan produknya kepada pelanggan. Organisasi nirlaba juga memerlukan promosi. Kegiatan bisnis juga memerlukan kegiatan keuangan, yaitu mencari sumber dana untuk melakukan kegiatan bisnis dan menggunakan sumber dana tersebut untuk melaksanakan kegiatan bisnis.

Ada berbagai jenis bisnis. Manufaktur merupakan jenis bisnis yang menghasilkan barang yang berasal dari beberapa bahan mentah yang diolah menjadi barang jadi dan mendapatkan keuntungan. Bisnis jasa merupakan bisnis yang menghasilkan layanan atau produk yang bersifat tidak berwujud yang mendapatkan keuntungan dari pembayaran atas layanan yang diterima pelanggan. Agen, pedagang besar, pengecer, atau distributor lainnya merupakan jenis bisnis yang merupakan perantara antara produsen dan konsumen. Pada umumnya mereka membeli barang dari produsen kemudian dijual ke konsumen akhir dengan mendapatkan keuntungan. Kebanyakan toko-toko yang ada di sekitar kita melakukan bisnis dengan melaksanakan bisnis ini. Bisnis pertanian adalah bisnis yang menghasilkan barang hasil pertanian seperti padi, jagung, ketela, sayuran, buah-buahan, dan sebagainya. Pertambangan merupakan bisnis yang menghasilkan bahan tambang, seperti minyak bumi batubara, dan sebagainya. Bisnis transportasi merupakan bisnis jasa yang memberikan layanan angkutan kepada masyarakat. Bisnis ini menjual layanan berupa kenyamanan, ketepatan waktu, dan keramahan kepada para pelanggan. Bisnis properti adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual atau menyewakan rumah atau bangunan lainnya serta menjual interior dan eksterior rumah dan bangunan lainnya tersebut. Masih banyak lagi berbagai jenis bisnis yang ada di sekitar kita yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Mengapa kita harus mempelajari bisnis? Belajar bisnis dapat membantu kita mengembangkan keahlian dan memperoleh pengetahuan untuk mempersiapkan karier di masa mendatang, apakah yang akan kita lakukan di masa mendatang? Kita akan mengikuti bisnis orang lain atau bekerja pada orang lain, ataukah kita akan berbisnis sendiri dengan mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya untuk mendapatkan keuntungan? Selain itu, kita dapat mengambil keputusan, bisnis apa yang akan kita tekuni. Berbagai bidang bisnis menawarkan kesempatan karier yang menarik dan menantang, seperti manajemen sumber daya manusia, teknologi informasi,

keuangan, produksi dan operasi, pedagang besar atau pengecer, dan sebagainya.

Mempelajari bisnis juga dapat membantu memahami secara lebih baik berbagai kegiatan bisnis yang penting untuk menyediakan barang dan layanan yang tepat, baik dalam kualitas maupun harga. Kegiatan bisnis akan membantu kita mendapatkan keuntungan yang tidak hanya penting bagi bisnis secara individual, namun penting pula bagi organisasi, perekonomian lokal, maupun perekonomian global. Tanpa adanya keuntungan yang diperoleh, kegiatan bisnis akan mengalami kesulitan dalam keberlanjutannya, dalam membeli bahan baku, menggaji karyawan, mendapatkan modal, dan membuat barang atau memberikan layanan untuk mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, para pebisnis selalu berusaha agar perusahaan atau bisnisnya tersebut mendapatkan keuntungan.

## **B. PELUANG DAN TREND BISNIS MASA DEPAN**

Sebelum menginvestasikan waktu dan uang, titik utama para pebisnis atau wirausahawan/ wirausahawati adalah menyusun perencanaan bisnis (*business plan*) yang disusul dengan pengembangan strategi bisnis dan menunjukkan bagaimana strategi tersebut dapat diterapkan. **Perencanaan bisnis** tersebut meliputi penyusunan sasaran atau tujuan, peramalan penjualan, dan perencanaan keuangan. Perencanaan bisnis menjelaskan kesesuaian antara kemampuan dan pengalaman wirausaha dan persyaratan untuk menghasilkan dan atau memasarkan produk. Hal ini dapat menentukan strategi produksi dan pemasaran, elemen-elemen hukum dalam organisasi, serta keuangan dan akuntansi. Untuk itu, Ebert dan Griffin (2009) menyusun beberapa pertanyaan yang perlu dijawab: (1) apakah sasaran dan tujuan para pebisnis? (2) apakah strategi yang akan digunakan untuk mencapainya? (3) bagaimana strategi tersebut dapat diimplementasikan?.

Selanjutnya, peramalan penjualan harus disusun berdasarkan logika dan hasil penelitian, serta menunjukkan pemahaman mengenai pasar yang ada, kekuatan dan kelemahan perusahaan, dan cara yang digunakan untuk memenangkan persaingan. Selain itu, perencanaan keuangan menunjukkan rencana para pebisnis untuk mengubah semua kegiatan ke dalam bentuk rupiah. Hal ini mendasari penyusunan laporan keuangan perusahaan, neraca laba rugi, peta keseimbangan atau pulang pokok, dan anggaran yang

menunjukkan berapa banyak uang yang dibutuhkan sebelum membuka dan melakukan bisnis.

Dalam satu tahun, hampir di seluruh negara di dunia termasuk Indonesia, banyak bermunculan bisnis baru. Pada umumnya, mereka merupakan satu unit bisnis yang kecil. Kecenderungan yang ada saat ini adalah munculnya perdagangan via internet atau yang disebut sebagai *electronic commerce*. Hal ini disebabkan internet mampu menyediakan cara baru yang mendasar dalam bisnis dan memahami bahwa para pebisnis telah mampu menciptakan dan mengembangkan bisnis baru mereka secara lebih cepat dari sebelumnya. Kecenderungan kedua adalah banyak bisnis yang didirikan oleh orang-orang yang meninggalkan perusahaan besar atau korporasi dan telah memiliki pengalaman dalam menjalankan bisnis sebelumnya pindah dari tempat bekerja mereka dan mendirikan bisnis baru. Bisnis yang didirikan oleh orang-orang yang telah berpengalaman dan memiliki banyak relasi tersebut akan dengan mudah tumbuh dan berkembang menjadi bisnis besar.

Selain itu, akhir-akhir ini banyak bisnis yang didirikan oleh para wanita yang memiliki semangat berwirausaha dan memiliki modal yang cukup. Pada umumnya, para wanita tersebut merupakan individu yang memiliki semangat kerja tinggi, ulet, teliti, dan berhati-hati. Oleh karena itu, pada umumnya para wanita wirausaha ini berhasil dalam memulai dan mengembangkan bisnisnya karena ketelitian dan keuletannya. Kebanyakan bisnis baru bersifat kecil dan terbatas pada perdagangan lokal, namun dengan ketekunan, kegigihan, keuletan, dan ketelitian para pemilik bisnis maka bisnis kecil yang tumbuh juga dapat merambah pasar internasional.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik bahwa 50,24% penduduk Indonesia adalah wanita, dan pada umumnya pendidikan yang dapat diselesaikan lebih rendah daripada tingkat pendidikan pria. Hal tersebut menyebabkan kebanyakan wanita di Indonesia tidak bekerja. Bila mereka bekerja, pada umumnya tidak menduduki posisi strategis di perusahaan atau tempat kerjanya. Wanita pada umumnya bekerja hanya untuk membantu perekonomian rumah tangga. Ideologi patriarki yang menyatu dengan gender juga telah menjadikan wanita berada di posisi pinggir dalam bekerja. Ideologi patriarki telah mengunggulkan pria dan menjadikan wanita memainkan peran yang bersifat sekunder. Namun demikian, saat ini dapat kita jumpai para wanita yang gigih dalam bekerja dan mampu menjadi pelaku bisnis yang sukses.

Bisnis kecil yang baru berdiri tidak luput dari ancaman kegagalan. Ada beberapa penyebab kegagalan bisnis kecil yang baru memulai usahanya, seperti pengalaman atau kompetensi manajerial, kelalaian, sistem pengendali yang lemah, atau karena kekurangan modal. Kegagalan yang disebabkan oleh pengalaman atau kurangnya kompetensi ini disebabkan para pemilik dan pelaku bisnis tidak mampu mengestimasi keahlian manajerialnya atau terlalu *overestimate*. Pada umumnya, mereka terlalu yakin bahwa bekerja keras saja akan mendatangkan kesuksesan. Para pemilik dan pelaku bisnis atau manajer yang gagal karena mereka tidak tahu bagaimana harus membuat keputusan mengenai bisnis dan tidak memahami prinsip-prinsip manajemen. Selain itu, ketika pemilik dan pelaku bisnis memutuskan untuk membuka bisnis baru maka mereka harus mempunyai komitmen terhadap waktu dan usaha. Hal ini seringkali dilupakan. Para pemilik dan pelaku bisnis tidak akan sukses jika mereka tidak mau menyediakan waktunya secara penuh untuk menjalankan bisnisnya dan hanya mempercayakan bisnisnya pada orang lain.

Selain itu, sistem pengendalian yang efektif akan mendorong bisnis berjalan sesuai dengan yang diharapkan dan mampu menghindarkan manajer dari permasalahan serius dalam bisnis. Beberapa bisnis mengalami kegagalan karena mereka gagal dalam mengelola kebijakan pengendalian kredit atau kurang pengendalian dalam proses produksi. Beberapa pemilik dan pelaku bisnis juga terlalu optimis dalam mengumpulkan keuntungan di awal kegiatan bisnisnya. Para ahli mengatakan bahwa para pebisnis membutuhkan waktu yang cukup lama dalam beroperasi di awal masa berdirinya tanpa mengharapkan keuntungan sepeser pun.

Selain beberapa hal yang menyebabkan kegagalan dalam memulai bisnis, Ebert dan Griffin (2009) juga memaparkan hal-hal yang menyebabkan keberhasilan dalam memulai bisnis, yaitu kerja keras, pengendalian, dan dedikasi yang tinggi dari pemilik dan pelaku bisnis. Selain itu, keberhasilan bisnis juga disebabkan adanya permintaan terhadap produk kita, kompetensi manajerial, dan keberuntungan. Bisnis yang baru didirikan membutuhkan kerja keras dan komitmen dari pemiliknya, serta kesediaan pemilik meluangkan waktu dan tenaganya untuk melaksanakan bisnis tersebut. Selain itu, para pemilik bisnis baru harus mampu meramalkan permintaan terhadap produk yang ditawarkannya dengan selalu melakukan analisis pasar dan tetap mengawal kondisi tersebut untuk produk baru yang diperkenalkan ke pasar. Keberhasilan bisnis baru juga tidak terlepas dari

kompetensi pemilik bisnisnya. Oleh karena itu, keahlian dan ketrampilan pemilik dan pelaku bisnis atau manajer perlu selalu diperbarui dengan cara mengikuti pendidikan dan pelatihan, atau belajar dari keberhasilan masa lalu dan keberhasilan rekan bisnisnya. Selain itu, para manajer dan pemilik bisnis harus mampu meluangkan waktunya dalam menjalin relasi dan kerjasama dengan berbagai pihak yang mendukung keberhasilan bisnisnya (*stakeholder*). Satu hal yang tidak kalah penting dalam keberhasilan pemilik dan pelaku bisnis atau manajer dalam memulai bisnisnya adalah faktor keberuntungan yang dimilikinya.

Menurut Madura (2007), terdapat lima **pemangku kepentingan** utama dalam bisnis, yaitu pemilik, kreditur, karyawan, pemasok, dan pelanggan.

- a. *Pemilik*. Bisnis dimulai ketika ada ide dari satu atau beberapa wirausaha yang ingin menciptakan, mengorganisasi, dan mengelola bisnis. Individu ingin menciptakan bisnis karena beberapa sebab, yaitu pendapatan yang lebih besar, menjadi bos atau pemimpin di tempat kerjanya sendiri, atau menginginkan tantangan yang lebih besar. Kepemilikan dalam bisnis juga dapat diperoleh dengan menanamkan uangnya ke suatu perusahaan (investor) yang berupa saham yang dibelinya dari perusahaan. Oleh karena itu, kepemilikan dalam bisnis juga dapat disebut berkedudukan sebagai pemegang saham (*stockholder*). Pemegang saham ini dapat menjual kepemilikan sahamnya pada orang lain sesuai keinginannya. Perusahaan mempunyai tanggung jawab kepada para pemegang saham dengan memberikan pengembalian atas investasi yang ditanamkan dalam perusahaan (*return on investment*).
- b. *Kreditur*. Kreditur merupakan pihak yang membantu dalam penyediaan dana di luar dana dari pemilik atau dari para investor. Pada awal berdirinya, bisnis memerlukan peralatan, bahan, karyawan, dan sebagainya yang sulit diprediksi akan mendapatkan keuntungan seberapa besar. Oleh karena itu, para pemilik dan pelaku bisnis dapat mendatangkan dana dengan cara meminjam dana dari lembaga yang disebut kreditur. Kredit atau hutang tersebut diambil dalam jangka waktu tertentu dengan kewajiban peminjam adalah membayar bunga sejumlah tertentu sesuai dengan tingkat bunga pinjaman yang berlaku dan tingkat bunga yang disepakati.
- c. *Tenaga kerja*. Selanjutnya, tenaga kerja, merupakan pemangku kepentingan yang bertanggung jawab menjalankan kegiatan operasional

perusahaan. Tenaga kerja tersebut ada yang berkedudukan sebagai karyawan atau yang melaksanakan kegiatan operasional perusahaan, namun ada pula yang memberi penugasan tenaga kerja lain dan membuat keputusan bisnis yang penting. Tenaga kerja ini disebut dengan manajer atau pengelola. Kinerja perusahaan sangat dipengaruhi oleh keputusan yang diambil oleh manajer tersebut.

- d. *Pemasok*. Pemasok juga merupakan pemangku kepentingan yang tidak dapat dilupakan terutama oleh perusahaan manufaktur yang menghasilkan barang. Tanpa bahan baku dari pemasok yang dapat diandalkan, proses produksi akan terhambat.
- e. *Pelanggan*. Perusahaan harus mampu menghasilkan produk, baik barang maupun layanan yang sesuai dengan harapan pelanggan, baik dalam jenis, harga, kuantitas, dan kualitas. Secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa para wirausahawan bergantung pada pemilik atau investor dan kreditur dalam penyediaan dukungan keuangan, bergantung pada karyawan dan manajer dalam pengelolaan dan operasionalisasi proses produksi, bergantung pada pemasok dalam penyediaan bahan baku, dan bergantung pada pelanggan dalam mengetahui kebutuhan dan harapan pelanggan sehingga perusahaan tetap hidup dan berkembang.

Dalam bisnis diperlukan berbagai faktor produksi yang dapat menghasilkan barang maupun layanan, yaitu sumber daya alam, sumber daya manusia, modal, dan wirausaha.

- a. Sumber daya alam merupakan sumber daya yang diperoleh dari alam, seperti tanah, air, tumbuhan, hewan, dan sebagainya. Perusahaan agribisnis mengutamakan sumber daya alam dalam menjalankan bisnisnya.
- b. Sumber daya manusia merupakan tenaga kerja yang mempunyai kemampuan fisik, mental, kepribadian, dan sebagainya yang diperlukan bagi upaya melakukan proses produksi untuk menghasilkan barang dan layanan.
- c. Modal meliputi mesin-mesin, peralatan, fasilitas fisik, dan modal yang berupa uang yang pada umumnya merupakan sarana atau fasilitas yang digunakan manusia untuk menghasilkan barang dan layanan. Modal juga mencakup penggunaan teknologi, yang merupakan pengetahuan, alat, atau metode yang digunakan untuk menghasilkan barang atau layanan. Teknologi dapat meningkatkan

modal untuk dapat menghasilkan barang maupun layanan. Teknologi yang saat ini dirasa penting dalam menghasilkan produk adalah teknologi informasi. Teknologi tersebut meliputi penggunaan komputer untuk mengirim informasi antardepartemen atau bagian dalam proses produksi.

- d. Kewirausahaan, yaitu usaha penciptaan ide melakukan bisnis dan kemauan menanggung risiko. Pebisnis atau wirausahawan/wirausahawati adalah orang yang mengelola, mengorganisasi, dan mengasumsikan risiko dengan memulai bisnis.

Selain lima pemangku kepentingan, bisnis masa depan tetap harus memerhatikan lingkungannya, yang meliputi lingkungan sosial, lingkungan industri, lingkungan ekonomi, dan lingkungan global.

- a. Lingkungan sosial adalah lingkungan demografi, preferensi pelanggan, dan kecenderungan sosial dalam bisnis. Lingkungan sosial selalu berubah-ubah, dari bayi, kanak-kanak, remaja, dewasa, dan orang tua. Preferensi pelanggan juga selalu mengalami perubahan yang berpengaruh pada keuntungan.
- b. Lingkungan industri merupakan lingkungan di mana perusahaan berada. Kondisi lingkungan industri ini berubah sesuai kondisi pelanggan dan pesaing. Permintaan yang tinggi akan menguntungkan perusahaan, sedangkan persaingan yang tinggi justru akan menekan harga semakin rendah.
- c. Lingkungan ekonomi merupakan kondisi perekonomian di sekitar perusahaan. Perekonomian yang baik akan mendorong kesempatan kerja tinggi, tingkat upah lebih baik sehingga masyarakat menjadi lebih makmur. Sementara itu, bila kondisi lingkungan perekonomian buruk menyebabkan permintaan rendah, tingkat produksi berkurang sehingga kesempatan kerja menjadi lebih sempit. Hal ini akan menurunkan upah atau gaji karyawan bahkan perusahaan yang terpuruk akibat kondisi perekonomian dapat melakukan pemutusan hubungan kerja dan meningkatnya pengangguran.
- d. Lingkungan global merupakan lingkungan yang memengaruhi semua kondisi perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Lingkungan global bersifat lebih luas, baik yang berada di negara tempat perusahaan itu berada maupun di negara lain.



Bisnis mempunyai lima fungsi kunci, yaitu fungsi manajemen, fungsi pemasaran, fungsi keuangan, fungsi akuntansi, dan fungsi sistem informasi (Madura, 2007). **Fungsi manajemen** adalah mengelola karyawan beserta berbagai sumber daya lainnya untuk digunakan dalam organisasi. **Fungsi pemasaran** berarti melaksanakan fungsi pengembangan produk dan layanan, penentuan harga, distribusi, dan promosi kepada pelanggan. **Fungsi keuangan** berarti melaksanakan fungsi mencari dan menggunakan sumber dana untuk kegiatan operasional bisnis. **Fungsi akuntansi** merupakan fungsi merangkum dan menganalisis kondisi keuangan perusahaan yang digunakan untuk mengambil berbagai macam keputusan. **Fungsi sistem informasi** meliputi penggunaan teknologi informasi, sumber daya manusia, dan prosedur yang secara bersama-sama menyediakan informasi yang tepat bagi karyawan dan bagi fungsi lain dalam mengambil keputusan. Kelima fungsi tersebut saling terkait dan terintegrasi dalam organisasi atau perusahaan. Fungsi pemasaran menentukan jenis produk atau layanan yang disampaikan kepada pelanggan. Fungsi manajemen mengelola sumber daya yang ada untuk menghasilkan produk atau layanan yang diharapkan pelanggan dalam fungsi pemasaran. Fungsi keuangan bertindak mengadakan berbagai fasilitas dan melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan, mesin, dan peralatan lainnya untuk menghasilkan produk dan layanan tersebut. Dalam setiap proses, fungsi sistem informasi selalu membuat data yang akurat dan dapat diakses semua pihak yang terkait dengan kegiatan operasional perusahaan, sedangkan fungsi akuntansi bertindak membuat rangkuman dan analisis mengenai kondisi keuangan perusahaan.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis yang terjadi adalah perkembangan bisnis *on-line* atau *e-business*. Cara bisnis seperti itu tidak menuntut penjual dan pembeli untuk bertatap muka secara langsung, melainkan melalui media internet. Seringkali, memasarkan produk tersebut dilakukan dengan pemasaran digital (*digital marketing*). Pemasaran digital merupakan media elektronik yang menggunakan kode-kode digital. Bila kita menunjuk media digital maka media tersebut tersedia melalui komputer dan digital lainnya termasuk telepon genggam (*handphone*). Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pengguna internet di Indonesia pada akhir tahun 2001 mencapai 2,4 juta orang. Meningkat lebih dari dua kali lipat dibandingkan dengan angka pada akhir tahun 2000 sebesar 1,9 juta orang. Pengguna sebanyak 2,4 juta orang tersebut terdiri dari 550 ribu pengguna

perumahan, 26 ribu pengguna perusahaan, 2000 sekolah dengan rata-rata 500 pengguna/siswa persekolah, 500 perguruan tinggi dengan rata-rata 1000 mahasiswa per kampus dan 2500 warnet dengan rata-rata 100 orang pelanggan perwarnet.

Dalam perkembangannya, saat ini banyak muncul toko *online* sehingga banyak yang memanfaatkan untuk mengambil keuntungan pribadi. Pada awal 2010-2011 banyak bermunculan toko *online* palsu baik melalui website maupun jejaring sosial. Mereka menjanjikan dengan harga yang jauh lebih murah dari harga normal. Dalam praktiknya, biasanya mereka meminta transfer 50% di awal dan berjanji akan mengirimkan barangnya segera. Namun, esok harinya mereka meminta pelunasan dengan alasan ada masalah di bea cukai ataupun administrasi. Dan berjanji akan mengirimkannya secepatnya. Akan tetapi, setelah pelunasan terjadi oleh pihak pembeli. Maka si penjual langsung menonaktifkan nomor ponsel yang dipakai untuk berhubungan dengan pembeli tadi. Dengan melihat banyaknya kasus di atas maka seharusnya pihak pemerintah melakukan regulasi atau aturan tentang toko *online*. Hal ini bisa dengan pendaftaran atau pendataan toko *online* dengan aturan khusus.

Selain itu, di masa mendatang, terdapat semakin banyak **perbedaan atau diversitas atau heterogenitas** dalam masyarakat yang terkait erat dengan kegiatan bisnis. Heterogenitas ini ditandai dengan keberagaman latar belakang, nilai, kebutuhan, dan ketertarikan. Hal inilah yang mendorong kegiatan bisnis untuk dapat melakukan tindakan proaktif untuk dapat mengikuti *trend* atau kecenderungan di masa mendatang. Terkait dengan berbagai diversitas yang dihadapi dalam kegiatan bisnis, maka para pelaku bisnis harus menghindari stereotip (*stereotyping*). Stereotip ini merupakan pandangan terhadap seseorang dengan menggeneralisasi atau menyamakan dengan kelompok tertentu. Tindakan stereotip akan merugikan para pelaku bisnis karena mereka tidak akan dapat memenuhi kebutuhan orang tersebut secara tepat. Kecenderungan bisnis di masa mendatang juga diwarnai dengan banyaknya pelaku bisnis wanita, semakin banyaknya kaum minoritas dalam ras atau etnis tertentu yang bermunculan dan harus diperhitungkan dalam bisnis.

Heterogenitas atau diversitas tersebut harus disikapi para pelaku bisnis dengan bijaksana. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan khusus terhadap diversitas tersebut. **Pengelolaan diversitas atau heterogenitas** merupakan

strategi untuk menarik, memotivasi, mengembangkan, memperkuat, dan menggunakan talenta secara penuh dari orang-orang yang memiliki kompetensi dengan tidak membedakan gender, ras, etnis, agama, dan kemampuan fisiknya. Namun demikian, isu mengenai heterogenitas atau diversitas tersebut sangat kompleks maka tidak mudah bagi perusahaan untuk melaksanakan pengelolaan terhadap program heterogenitas atau diversitas tersebut secara efektif. Oleh karena itu, program pengelolaan heterogenitas dan diversitas harus disesuaikan dengan situasi khusus yang ada di dalam masing-masing perusahaan. Perusahaan atau organisasi juga harus membangun budaya, nilai, memberikan dukungan, dan mengelola heterogenitas dan diversitas tersebut dengan baik.



## LATIHAN

---

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

- 1) Jelaskan apa yang dimaksud dengan bisnis.
- 2) Jelaskan tujuan utama bisnis
- 3) Berdasarkan tujuannya, ada dua jenis bisnis. Jelaskan.
- 4) Sebutkan pemangku kepentingan dalam bisnis.
- 5) Ada berbagai diversitas dalam bisnis. Jelaskan

### *Petunjuk Jawaban Latihan*

- 1) Bisnis merupakan usaha yang dilakukan organisasi atau perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan dan mendapatkan keuntungan.
- 2) Menurut tujuannya, ada dua jenis bisnis, yaitu bisnis yang berorientasi pada keuntungan dan bisnis yang tidak berorientasi pada keuntungan.
- 3) Perbedaan antara produk dan jasa serta jenis produk dan jasa yang ditawarkan berpengaruh pada penyusunan mengenai bagaimana perusahaan atau organisasi dilakukan dengan lima fungsi utamanya,

yaitu keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, operasional, akuntansi, dan sistem informasi.

- 4) Ada berbagai diversitas yang terdapat dalam bisnis, seperti ras, gender, etnis, agama, kemampuan fisik, dan sebagainya yang harus dikelola dalam organisasi atau perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.



## RANGKUMAN

---

Bisnis merupakan organisasi atau individu yang berusaha mencari keuntungan dengan menyediakan produk yang memuaskan kebutuhan masyarakat. Produk yang dimaksud dapat meliputi barang, jasa atau layanan, atau ide-ide yang memiliki karakteristik berwujud dan tidak berwujud yang dapat menyediakan kepuasan dan manfaat. Keuntungan merupakan sasaran mendasar dalam bisnis. Untuk melaksanakan bisnis perlu disusun terlebih dahulu perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis digunakan untuk menyusun tujuan dan rencana kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut. Kegiatan bisnis melibatkan berbagai pemangku kepentingan yang mendukung keberhasilan bisnis tersebut. Selain itu, dalam melaksanakan bisnis, para pengelola bisnis harus menjalankan fungsi-fungsi pengelolaan, yang meliputi pemasaran, operasional atau produksi, keuangan, sumber daya manusia, akuntansi, dan sebagainya. Pembahasan masalah bisnis juga tidak lengkap tanpa adanya pembahasan mengenai sistem perekonomian yang dianut negara tempat perusahaan bisnis tersebut dijalankan.



## TES FORMATIF 1

---

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Pengertian bisnis adalah ....
  - A. kegiatan untuk berjualan
  - B. kegiatan untuk berdagang
  - C. kegiatan untuk mencari keuntungan
  - D. kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa dan mendapatkan keuntungan
  
- 2) Tujuan bisnis adalah ....
  - A. melayani kebutuhan pelanggan dan mendapatkan keuntungan

- B. memenuhi kebutuhan pemerintah
  - C. memenuhi kebutuhan karyawan dan pelanggan
  - D. memenuhi pesanan tertentu
- 3) Ada lima indikator keberhasilan bisnis, antara lain ....
- A. kinerja keuangan dan kebutuhan pelanggan
  - B. nilai pelanggan dan kualitas produk dan jasa
  - C. inovasi, kreativitas, dan komitmen karyawan
  - D. jawaban a,b,c benar
- 4) Terdapat perbedaan antara produk atau barang dan jasa atau layanan, antara lain ....
- A. produk tidak dapat dilihat, jasa dapat dilihat
  - B. kualitas produk dapat diukur, kualitas jasa tidak dapat diukur
  - C. proses pembuatan produk seringkali tidak diketahui pelanggan, proses pelayanan hampir pasti selalu diketahui pelanggan
  - D. produk hanya satu jenis, pelayanan banyak
- 5) Terdapat lima pemangku kepentingan utama dalam bisnis, antara lain ....
- A. pemilik, pesaing, dan pemasok
  - B. pemilik, kreditur, dan karyawan
  - C. pemasok, pesaing, dan pelanggan
  - D. perusahaan sejenis, kreditur, dan pemilik
- 6) Ada beberapa hal yang menyebabkan keberhasilan dalam memulai bisnis, antara lain ....
- A. menerima keadaan dan jujur
  - B. mempunyai modal dan kaya
  - C. kerja keras, pengendalian, dan dedikasi yang tinggi dari pemilik dan pelaku bisnis
  - D. ada permintaan terhadap produk kita dan tidak ada pesaing
- 7) Fungsi utama dalam bisnis diantaranya fungsi ....
- A. modal
  - B. pemasok
  - C. pemeliharaan
  - D. keuangan
- 8) Untuk mendirikan bisnis sebaiknya dimulai dengan ....
- A. berhutang ke bank
  - B. mendirikan bisnis yang jelas prospeknya
  - C. mendirikan bisnis kecil

- D. harus menggandeng investor besar
- 9) *E-business* merupakan bentuk ....
- kegiatan bisnis tempo dulu
  - kegiatan bisnis di luar negeri
  - bisnis yang tidak bermutu
  - bisnis yang tidak menuntut pertemuan antara pembeli dan penjual secara langsung
- 10) Kegiatan bisnis akhir-akhir ini sangat kompleks karena ....
- memang harus demikian
  - ada berbagai diversitas
  - bisnis yang tidak kompleks tidak laku
  - tuntutan pemerintah

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

# Bisnis dan Kewirausahaan

### A. KONSEP BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah individu atau organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan keuntungan. Secara historis kata bisnis dari Bahasa Inggris *business*, atau dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Sibuk diartikan dengan sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam sistem perekonomian kapitalis, di mana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan keuntungan dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau modal yang mereka berikan. Namun demikian, 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, di mana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja. Bisnis juga berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung ruang lingkupnya, 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.

**Organisasi Bisnis** adalah organisasi yang mencoba mendapatkan keuntungan dengan menyediakan barang atau produk dan memberikan jasa atau layanan yang memenuhi kebutuhan pelanggan. Mengetahui bisnis secara

lebih mendalam berhubungan dengan perubahan fundamental, perubahan produk dan jasa untuk mendapatkan uang atau keuntungan. Bisnis harus dapat menghasilkan dan menawarkan produk dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan pelanggan. Namun demikian, bisnis juga harus adil dan jujur dalam menghasilkan produk dan jasa dan memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, bisnis merupakan proses perubahan nilai yang terintegrasi antara pihak perusahaan atau organisasi dan pihak pelanggan. Bisnis mempunyai beberapa aspek, yaitu keuntungan individu dan kelompok, penciptaan nilai, penciptaan barang dan jasa, dan keuntungan melalui transaksi.

Seperti yang sudah disampaikan pada bagian pertama di depan bahwa bisnis yang berhasil atau bisnis yang sehat adalah bisnis yang dapat menciptakan keuntungan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Keuntungan bukan hanya dalam bentuk uang, melainkan juga dalam bentuk moral dan komitmen dalam jangka panjang. Untuk dapat memulai bisnis, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan, yaitu: **1. menentukan visi dan misi bisnis.** **Visi** merupakan deklarasi mengenai bisnis apakah yang akan dicapai atau dilakukannya, sedangkan **misi** merupakan deklarasi alasan bisnis tersebut harus ada dan hal yang akan dilakukan bisnis tersebut. Fungsi bisnis meliputi fungsi bisnis secara mikro dan fungsi bisnis secara makro. Fungsi mikro adalah kontribusi bisnis yang berpengaruh pada beberapa pihak yang terlibat secara langsung dalam proses bisnis tersebut, seperti karyawan, manajer atau pimpinan perusahaan, komisaris, dan pemegang saham. Fungsi makro meliputi kontribusi bisnis pada pihak-pihak yang tidak secara langsung terlibat dalam bisnis, seperti masyarakat sekitar perusahaan, bangsa, dan negara.

Bisnis mempunyai beberapa elemen yang dapat menunjang kesuksesannya, yaitu modal, material atau bahan-bahan, tenaga kerja, dan manajemen atau keahlian. Semua elemen bisnis tersebut yang akan diproses atau ditransformasi menjadi barang dan layanan yang siap dipasarkan kepada pelanggan. Untuk melaksanakan bisnis dan mencapai tujuan bisnis, organisasi bisnis memerlukan sistem bisnis. Sistem bisnis mempunyai karakteristik yaitu kompleksitas dan keanekaragaman, saling ketergantungan, serta perubahan dan inovasi. Sedangkan tujuan bisnis meliputi keuntungan, pertumbuhan, kesinambungan, stabilitas, pelayanan umum, dan kesejahteraan. **2. Menentukan indikator kesuksesan bisnis.** Ada lima indikator kesuksesan bisnis yang telah dipaparkan pada subpokok bahasan



sebelumnya, yaitu kinerja keuangan, kebutuhan dan nilai pelanggan, kualitas produk dan jasa, inovasi dan kreativitas, dan komitmen karyawan. **3. Menilai lingkungan bisnis dan dampaknya bagi bisnis yang akan dilakukan.** Ada enam **faktor lingkungan yang berdampak bagi kehidupan dan perkembangan bisnis**, yaitu isu dan kecenderungan perbedaan, kekuatan perekonomian, pengaruh global, pasar dan proses finansial, kekuatan legal, dan peraturan-peraturan yang ada, serta struktur industri. **4. Menyediakan produk dan jasa yang hebat dan memuaskan.** Langkah keempat ini tentu saja dilakukan setelah bisnis berjalan atau beroperasi. Beberapa hal yang harus diperhatikan adalah memperoleh dan menggunakan sumber daya dan teknologi yang tepat, mengintegrasikan kegiatan dan meningkatkan komitmen, berpikir secara strategik, penyediaan nilai melalui kualitas produk dan jasa, serta meningkatkan nilai produk dan jasa dengan berkomunikasi dengan pelanggan. **5. Mengadakan evaluasi terhadap proses bisnis** yang telah berjalan, yang meliputi pencapaian kinerja keuangan, pemenuhan kebutuhan pelanggan, tercapainya kualitas produk dan jasa, kreativitas dan inovasi yang dilakukan, serta mengevaluasi komitmen karyawan. Kelima hal tersebut akan digunakan perusahaan sebagai cara mengadakan perbaikan.

Selanjutnya, istilah kewirausahaan (*entrepreneurship*) berasal dari Perancis yang secara harafiah diterjemahkan sebagai perantara. Secara lebih luas, **kewirausahaan** merupakan proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul risiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, dan menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Kewirausahaan sering diterjemahkan menjadi wirausaha atau wiraswasta. Kewirausahaan juga merupakan proses mencari kesempatan bisnis pada kondisi yang berisiko.

Kewirausahaan terdiri atas kata dasar wirausaha yang mendapat awalan ke dan akhiran an, sehingga dapat diartikan kewirausahaan adalah hal-hal yang terkait dengan wirausaha. Wirausaha sama dengan wiraswasta. *Wira* berarti manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan kemajuan. Dalam bisnis, *wira* berarti keberanian dan usaha berarti kegiatan bisnis yang komersial atau nonkomersial. Oleh karena itu, kewirausahaan dapat pula diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan bisnis. Kewirausahaan juga menyakup kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi

dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.

Ada tiga perilaku utama dalam kewirausahaan, yaitu mempunyai inisiatif, mengorganisasi atau mereorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya dan situasi dengan cara praktis, serta mau menerima resiko atau kegagalan. Kewirausahaan bertujuan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dan secara umum meningkatkan harkat dan martabat pribadi wirausahawan serta bangsa dan negara. Dengan pengetahuan tersebut diharapkan akan semakin banyak warga negara Indonesia yang terjun dalam dunia usaha, namun perlu diperhatikan dalam berusaha harus mengedepankan kejujuran sehingga hal yang dihasilkan dapat bermanfaat bagi masyarakat luas. Kewirausahaan merupakan pendekatan dalam pembaruan ekonomi dan merupakan pilar untuk menciptakan kesempatan kerja. Dapat dikatakan bahwa kewirausahaan dapat menciptakan ribuan kesempatan kerja bagi masyarakat sehingga dapat meningkatkan pembangunan perekonomian suatu negara. Namun demikian, kewirausahaan bukan merupakan suatu proses yang mudah. Banyak para wirausaha atau pebisnis yang gagal dalam menjalankan bisnisnya. Banyak faktor yang memengaruhi keberhasilan wirausahawan, seperti tersedianya dana dan fasilitas, kurangnya semangat kerja, dan kemampuan berusaha, serta faktor kepribadian wirausaha atau pebisnis tersebut. Sifat kepribadian yang dimaksud adalah sifat kepribadian yang kreatif dan inovatif.

**Wirausahawan** adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak, dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan. Beberapa konsep kewirausahaan seolah-olah identik dengan kemampuan para wirausahawan dalam dunia usaha. Dalam kenyataannya, kewirausahaan tidak selalu identik dengan watak/ciri wirausahawan semata, karena sifat-sifat wirausahawan pun dimiliki oleh seorang yang bukan wirausahawan. Wirausaha mencakup semua aspek pekerjaan, baik karyawan swasta maupun pemerintahan. Wirausahawan adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan memperbaiki hidup. Kewirausahaan muncul apabila

seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Oleh karena itu, konsep kewirausahaan tidak harus selalu dikaitkan dengan bisnis swasta yang selalu menghasilkan dan menjual produk, namun konsep tersebut terkait dengan kreativitas dan inovasi yang dikembangkan di tempat kerjanya dengan membaca peluang yang ada untuk mendapatkan keuntungan atau prestasi kerja yang lebih baik.

Wirausaha memang harus kreatif dan inovatif. Mereka harus mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, mengubah nilai lama menjadi nilai baru, mempraktikkan inovasi secara sistematis, dan sebagainya. Wirausahawan yang berhasil harus mampu menciptakan hal-hal yang baru dan dengan mengubah yang lama, atau menciptakan yang baru sama sekali. Kebaruan yang diciptakan oleh wirausahawan adalah kebaruan yang dapat beradaptasi dengan lingkungan sekitarnya. Hal yang baru tersebut tidak hanya sebatas pada gagasan yang baru, namun harus mampu menciptakan atau mewujudkan gagasan baru tersebut dalam praktek atau realita. Kepribadian adaptif dan inovatif ini ditunjukkan dengan berbagai macam perilaku, seperti mudah bergaul, suka bekerja keras, percaya diri, berani mengambil resiko, mandiri, mampu mengendalikan diri sendiri, dan mau berinovasi atau mencoba hal-hal yang baru.

Wirausaha juga berhasil karena faktor keluarga yang juga menjadi wirausaha. Seorang anak yang berasal dari keluarga wirausaha juga akan mampu menjadi wirausahawan yang berhasil. Hal ini disebabkan keluarga wirausahawan biasanya telah terbiasa mandiri, bekerja keras, berani menanggung risiko, dan mempunyai fleksibilitas tinggi. Seringkali kemampuan berwirausaha dipengaruhi oleh faktor genetika. Anak yang terlahir dari orang tua yang wirausaha atau pebisnis pada umumnya mereka juga mampu jadi wirausaha. Apabila faktor genetika tersebut dipupuk dengan berbagai pengalaman berwirausaha yang dilakukan bersama dengan orang tuanya, dan didukung dengan kemampuan berkreasi dan berinovasi maka kemampuannya berwirausaha akan semakin baik. Namun demikian, menjadi wirausaha atau pebisnis yang berhasil juga dapat diraih dengan belajar dan bekerja dengan tidak kenal lelah, bertanya kepada mereka yang berpengalaman, dan mau mengadakan introspeksi dan evaluasi terhadap kelemahan dan kelebihannya.

Konsep kewirausahaan dapat ditinjau dari pandangan bisnis, manajerial, dan personal. Konsep kewirausahaan dari pandangan personal biasanya dihubungkan dengan karakteristik kepribadian dan latar belakang sosial ekonomi keluarga. Kewirausahaan juga merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru dengan memerhatikan waktu dan usaha, mengasumsikan berbagai kondisi yang mendukung seperti sosial, keuangan, fisik, risiko sosial, dan menerima penghargaan yang bersifat moneter, kepuasan, dan kemandirian personal. Oleh karena itu, terdapat empat aspek dasar dalam kewirausahaan, yaitu:

1. Kewirausahaan melibatkan proses penciptaan nilai yang baru.
2. Kewirausahaan membutuhkan waktu dan usaha.
3. Kewirausahaan memiliki berbagai dukungan.
4. Kewirausahaan menghasilkan penghargaan.

Dalam dunia bisnis, kewirausahaan disebut dengan kewirausahaan bisnis. Wirausaha atau pebisnis juga dituntut untuk mampu mengorganisasi, mengoperasikan, dan mengasumsikan risiko bisnis. Selain itu, kewirausahaan juga menunjukkan seperangkat keahlian yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan bisnis kecil. Keahlian ini meliputi keahlian dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar dan kemampuan menanggung risiko. Namun demikian, tidak semua orang yang memulai dan menjalankan bisnis kecil disebut dengan wirausaha atau pebisnis. Pemilik bisnis kecil bukan selalu seorang wirausaha. Bisnis kecil yang tidak pernah menciptakan sesuatu yang baru, tidak pernah mencapai kesejahteraan, tidak pernah mengoptimalkan penawaran dan permintaan di pasar dan tidak peduli dengan nilai-nilai baru juga menunjukkan tidak adanya wirausahawan yang menggerakkannya. Pada umumnya bisnis tersebut dikelola secara stabil, baik penjualan maupun keuntungannya. Pemilik bisnis kecil akan memulai sebagai wirausaha akan berfokus pada pertumbuhan bisnis menjadi lebih besar.

Bisnis alami para wirausaha atau pebisnis adalah bisnis kecil. Apabila bisnis tersebut menjadi besar, maka muncul berbagai kerumitan yang semakin lama tidak dapat diatasi oleh para wirausaha tersebut sehingga mereka harus digantikan oleh para profesional bisnis. Para wirausahawan pada umumnya adalah orang yang cepat melihat kesempatan untuk mencapai hasil kerja, sedangkan para profesional bisnis merupakan orang yang mengawal status quo. Menjadi seorang wirausaha atau pebisnis memang

dituntut untuk berani mengambil risiko, terutama untuk yang baru memulai atau belajar menjadi wirausaha atau pebisnis. Apabila ada pepatah 'kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda', maka hal itulah yang harus disadari oleh wirausaha pemula. Para wirausaha pemula juga harus berani memulai kegiatan bisnisnya dari kecil, yang akan menjadi besar nanti apabila mereka tekun dan tidak pantang menyerah.

Para wirausaha atau pebisnis mempunyai kelebihan dalam hal kesabaran dan tenaga yang tidak terbatas. Beberapa wirausaha memiliki modal uang, namun pada umumnya bukan berasal dari keluarga bangsawan, melainkan dari golongan menengah ke bawah yang didorong untuk mewujudkan gagasan inovatif, mewujudkan impiannya menjadi kenyataan, dan bukan menjadikan keuntungan sebagai sasaran utama. Kata kunci mereka adalah kreativitas dan inovasi yang juga menjadi keuntungan yang dapat diraihinya. Keuntungan ini akan berkurang manakala persaingan meningkat. Oleh karena itu, kreativitas dan inovasi ini harus dilakukan secara berkesinambungan agar perusahaan dapat berumur panjang.

Karakteristik lain seorang wirausaha atau pebisnis adalah memiliki keinginan untuk berprestasi dan bertanggung jawab, memiliki persepsi pada risiko, aktif dan enerjik, memiliki persepsi pada kemungkinan keberhasilan usahanya, memiliki orientasi terhadap masa depan, dapat dirangsang dengan umpan balik yang diterimanya, terampil dalam mengelola, dan mempunyai sikap bahwa uang bukan merupakan tujuan pertama. Beberapa ahli lain juga menyatakan bahwa para wirausaha pada umum memiliki karakteristik seperti bertanggung jawab atas usaha yang dilakukan, memilih risiko moderat, percaya diri, menginginkan umpan balik yang jelas, berorientasi ke masa depan, suka bekerja keras dan bersemangat, terampil mengorganisasi sumber daya untuk mendapatkan nilai tambah, dan menilai keberhasilan dengan uang yang berhasil diperolehnya.

## **B. MENDIRIKAN BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN**

Setiap kegiatan bisnis berkaitan dengan transaksi dengan orang. Orang-orang tersebut dipengaruhi oleh bisnis dan terlibat di dalamnya dengan kepentingan tertentu sehingga disebut **pemangku kepentingan**. Ada lima pemangku kepentingan dalam bisnis, yaitu pemilik, kreditur, karyawan, pemasok, dan pelanggan. Setiap bisnis dimulai sebagai hasil ide mengenai

produk atau jasa oleh satu atau beberapa orang yang disebut wirausaha atau pebisnis (*entrepreneur*), yang mengorganisasi, mengelola, dan membuat asumsi mengenai risiko yang dimulai dalam bisnis tersebut. Wirausaha atau pebisnis tersebut penting dalam pengembangan bisnis baru karena mereka menciptakan produk baru yang diinginkan pelanggan. Bila bisnis tersebut tumbuh, bisnis ini membutuhkan lebih banyak dana daripada yang dimiliki wirausahawan. Oleh karena itu, wirausahawan memerlukan orang atau pihak lain. Apabila wirausahawan telah menerima investasi dari beberapa pihak lain, ia akan memperluas bisnisnya dan mendapatkan keuntungan dengan berbagi kepemilikannya tersebut. Semakin besar bisnisnya, wirausahawan bisa berpikir untuk menjual saham atau kepemilikannya kepada investor yang kemudian menjadi bagian dari pemilik bisnis tersebut dan disebut *stockholder* atau *shareholder*.

Beberapa bisnis juga adakalanya didukung oleh sumber dana lain di luar pemilik, dengan cara meminjam dana dari institusi atau lembaga keuangan yang disebut kreditor. Peminjaman dana tersebut tentu saja ada periode atau jangka waktunya. Bisnis yang meminjam dana dari kreditor akan dikenai bunga setiap periode waktu tertentu. Kreditor akan meminjamkan dananya kepada perusahaan bisnis yang dapat dipercaya dapat mengembalikan pokok pinjaman dan bunganya. Selain kreditor yang membantu menyediakan dana, kegiatan operasional perusahaan bisnis tidak dapat berjalan apabila tidak ada individu atau orang yang mengerjakannya, baik sebagai manajer maupun sebagai karyawan. Manajer bertindak sebagai pihak yang mengelola kegiatan operasional bisnis tersebut yang berusaha mencapai tujuan melalui orang lain, sedangkan karyawan merupakan pelaksana operasional di lapangan.

Kegiatan bisnis juga memerlukan berbagai pasokan, baik bahan baku atau material, bahan pembantu, mesin atau peralatan, maupun tenaga kerja. Perusahaan manufaktur sangat membutuhkan pemasok untuk dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan menjamin keberlanjutan proses bisnis dengan penyediaan bahan baku atau material. Pemangku kepentingan lainnya adalah pelanggan. Perusahaan bisnis tidak dapat hidup tanpa pelanggan. Untuk menjamin kelangsungan hidupnya, bisnis harus memahami kebutuhan dan harapan pelanggan dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau. Bila harapan pelanggan tidak dapat terpenuhi, mereka akan beralih ke perusahaan lain yang menjadi pesaing.

Selanjutnya, bisnis akan tercipta bila ada interaksi yang harmonis diantara para pemangku kepentingan tersebut. Namun demikian, kehidupan bisnis juga tidak terlepas dari berbagai pengaruh lingkungan, seperti dampak kemajuan teknologi dan teknologi informasi. **Teknologi** adalah pengetahuan atau alat yang digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa. Aspek penting dari teknologi tersebut adalah **teknologi informasi**, yaitu teknologi yang memungkinkan informasi dapat digunakan untuk menghasilkan produk dan jasa. Kemajuan teknologi informasi ini mendorong para pelaku bisnis atau wirausahawan melakukan bisnis di dunia melalui internet atau yang sering disebut *e-business*. Sementara itu, fungsi kunci dalam bisnis adalah manajemen, yang menangani bisnis dalam pemasaran, keuangan, operasional, sumber daya manusia, sistem informasi, dan akuntansi.

Awal berdirinya bisnis tentu dimulai dari keinginan para pemilik ide kreatif untuk melakukan bisnis. Pemilik bisnis lokal seperti rumah makan atau bisnis kuliner, bisnis cucian (*laundry*), salon kecantikan, desain percetakan undangan atau kartu ucapan lainnya, bisnis rumah kost, dan sebagainya merupakan suatu bisnis kecil yang dapat dikembangkan menjadi bisnis besar. Bisnis kecil tersebut memang tidak dapat memengaruhi pasar, namun dapat dikembangkan menjadi besar dan mendatangkan keuntungan bagi pemilik dan pengelolanya. Lain halnya dengan industri raksasa seperti Toyota, Dell, Starbucks, dan sebagainya yang dapat menguasai pasar dan menentukan harga. Di antara dua sisi tersebut (bisnis kecil dan industri raksasa), terdapat berbagai jenis perusahaan yang sulit dikategorisasikan.

Namun demikian, bisnis kecil pun dapat memengaruhi kondisi perekonomian suatu negara, misalnya dalam hal pengurangan jumlah pengangguran dan peningkatan kesempatan kerja. Bisnis kecil pun dapat berkontribusi pada industri besar yang diukur dari pencipkaan pekerjaan atau lapangan kerja, inovasi yang dilakukan, dan kontribusinya pada industri besar. Dalam hal penciptaan pekerjaan, bisnis kecil lebih cepat dan sering merekrut karyawan dibandingkan industri besar, tetapi mereka juga dengan cepat memutuskan hubungan kerja manakala produk perusahaannya tidak laku. Demikian pula dalam inovasi, bisnis kecil lebih cepat melakukan inovasi daripada industri raksasa karena bisnis kecil yang baru tersebut berusaha mencari keistimewaan dari kondisi yang ada saat ini. Selain itu, kebanyakan produk yang dihasilkan oleh perusahaan raksasa akan dijual ke konsumen melalui bisnis kecil. Sementara itu, **kewirausahaan** merupakan

proses menciptakan dan mengelola bisnis untuk mencapai sasaran tertentu. Perusahaan atau organisasi selalu mengadakan inovasi dengan memfokuskan pada segmen pemasaran tertentu dan menyampaikan kombinasi karakteristik produk yang dibutuhkan pelanggan. **Wirausaha atau pebisnis** adalah orang yang berani menanggung risiko dalam kepemilikan. Kewirausahaan adalah proses mencari kesempatan dalam bisnis dan berani menanggung risiko. Namun demikian, tidak setiap wirausaha memiliki tujuan yang sama.

Banyak bisnis dilakukan oleh wirausaha untuk melakukan bisnis baru dengan tujuan mendapatkan kemandirian dengan cara bekerja untuk orang lain dan mengamankan kondisi keuangan di masa depan. Namun demikian, para wirausaha tidak akan melaksanakan bisnis yang tidak sesuai dengan kemampuannya. Sama halnya dengan bisnis kecil, wirausaha memiliki tiga kegiatan utama, yaitu penciptaan pekerjaan, inovasi, dan memberikan kontribusi pada bisnis yang lebih besar. Para wirausaha merupakan sumber penting dalam penciptaan pekerjaan baru. Pada umumnya mereka juga menyewa karyawan secara lebih cepat daripada perusahaan besar dan lebih sering melakukan pemutusan hubungan kerja daripada perusahaan besar. Selain itu, para wirausaha atau pebisnis melakukan inovasi yang lebih besar daripada perusahaan besar karena para wirausaha juga ingin menjadi yang 'berbeda' dibandingkan orang lain yang melakukan bisnis yang sama. Selain itu, wirausaha merupakan orang yang berani menanggung risiko akibat usahanya ini akan cenderung ingin mencoba hal-hal yang baru untuk menemukan *business position*-nya. Wirausaha juga banyak memberikan kontribusi pada perusahaan besar. Hal ini dapat dilihat, pada umumnya perusahaan besar membeli beberapa bahan atau produk kreatifnya pada para wirausahawan.

Langkah pertama untuk memulai bisnis baru adalah adanya komitmen individual untuk menjadi pemilik bisnis. Pada awal berdirinya, pemilik bisnis ini selain merupakan pemilik modal juga merupakan pelaku bisnis atau orang yang menjalankan kegiatan operasional bisnisnya. Dalam menyiapkan perencanaan bisnisnya, wirausaha atau pebisnis tersebut harus memahami karakteristik bisnis yang akan dimasukinya. Para wirausaha pada umumnya memulai bisnisnya dengan ukuran kecil yang kemudian berkembang menjadi bisnis berskala besar. Pada umumnya, tujuan awal para wirausaha tidak terlalu jelas. Ada kalanya mereka merupakan orang yang ingin mengejar keuntungan, namun ada kalanya yang ingin menyalurkan hobi dan ide



kreatifnya tanpa memikirkan keuntungan, dan ada pula yang telah memiliki pekerjaan tetap di tempat lain tetapi ingin membantu teman-temannya melakukan bisnis. Dengan usaha yang keras dan ketekunan yang tinggi, para wirausaha atau pebisnis tersebut dapat meningkatkan usahanya, baik dalam kuantitas maupun kualitas, baik dengan memperbesar satu jenis usahanya maupun dengan mengadakan diversifikasi bisnis.

Selanjutnya, para wirausaha atau pebisnis yang sukses mempunyai beberapa karakteristik tertentu, yaitu memiliki banyak akal atau ide, mempunyai perhatian pada hubungan yang baik dengan pelanggan, mampu menghadapi ketidakpastian dan menanggung risiko, ingin menjadi pemimpin dalam bisnis yang dimilikinya, memiliki pengendalian yang lebih besar dalam hidupnya, dan membangun semangat kekeluargaan. Pada masa lalu, wirausaha atau pebisnis distereotipkan dengan bos atau pemimpin, pria, percaya diri, dan mampu membuat keputusan dengan cepat. Sekarang, wirausaha dipandang sebagai pemimpin yang bersifat terbuka, bisa pria ataupun wanita, mempunyai jejaring yang luas, memiliki perencanaan bisnis, dan mempunyai konsensus.

Menurut Madura (2007), untuk menjalankan bisnis, para wirausaha harus mampu menciptakan dan menjalankan bisnis dengan sukses sehingga menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, para wirausaha harus memahami beberapa hal yang terkait dengan bisnis. *Pertama*, jika Anda akan mengembangkan keahlian berbisnis maka Anda akan mampu mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. *Kedua*, Anda akan menemukan pekerjaan yang menyenangkan bila Anda memahami bagaimana cara melakukan pekerjaan itu. *Ketiga*, Anda harus melakukan pekerjaan dengan baik agar Anda merasa puas dan memiliki karir yang lebih baik. *Keempat*, Anda harus mampu melihat tipe bisnis manakah yang dapat Anda kerjakan dengan baik.

Dalam menjalankan bisnis terdapat keputusan kunci yang dilakukan, dan terdiri dari tiga kategori, yaitu keputusan manajemen, keputusan pemasaran, dan keputusan keuangan. Keputusan manajemen merupakan keputusan dalam menggunakan berbagai sumber daya yang ada dalam perusahaan. Keputusan pemasaran merupakan keputusan dalam menentukan produk yang ditawarkan, harga, promosi, dan distribusi. Keputusan keuangan merupakan keputusan yang diambil dalam mencari dan menggunakan sumber dana untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Keputusan perusahaan

dipengaruhi oleh data dan informasi yang dikumpulkan. Oleh karena itu, diperlukan dua kategori dalam pengambilan keputusan, yaitu akuntansi dan sistem informasi. Akuntansi merupakan rangkuman dan analisis kondisi keuangan perusahaan yang digunakan untuk mengambil berbagai keputusan bisnis. Sistem informasi merupakan teknologi, orang, dan prosedur yang menyediakan informasi yang tepat dalam mengambil keputusan dalam perusahaan.

Bisnis harus mampu meningkatkan kinerja perusahaan melalui keputusan yang penting bagi organisasi, baik keputusan mengenai manajemen, pemasaran, maupun keuangan. Keputusan manajemen menyangkut pengelolaan sumber daya manusia dan sumber daya lain untuk melaksanakan proses produksi perusahaan secara efisien dan efektif. Keputusan pemasaran pada umumnya berkaitan dengan pelanggan, yaitu kebutuhan dan harapan pelanggan. Sementara itu, keputusan keuangan menyangkut cara dana diperoleh (melalui investor atau hutang dari lembaga keuangan lain) dengan mempertimbangkan tingkat suku bunga yang berlaku. Ada kalanya, keputusan masing-masing bidang (manajemen, pemasaran, keuangan) tersebut tidak saling terkait, namun ada kalanya ketiganya harus saling dikaitkan.

Pada umumnya bisnis kecil yang dipimpin oleh wirausaha baru memainkan peran utama dalam memberikan layanan, pengecer (*retailer*), mengembangkan usaha konstruksi, pedagang besar, menjalankan bisnis keuangan dan asuransi, pemanufakturan yang menghasilkan produk, dan transportasi. Biasanya, semakin banyak sumber daya yang dibutuhkan, semakin sulit memulai suatu bisnis sehingga industri yang ada lebih didominasi oleh perusahaan kecil. Kriteria mengenai banyaknya karyawan atau jumlah penjualan per tahun berbeda-beda di antara industri.

Para wirausaha atau pebisnis pemula juga kerap kali mendirikan bisnis maya (*virtual business*) yang tidak menggunakan bentuk fisik perusahaan namun menggunakan internet sebagai sarana berbisnis. Bisnis di dunia maya tersebut sering disebut dengan bisnis secara *online*. Bisnis *online* ini mampu menyerap ribuan pelanggan dan dapat berkembang sangat cepat. Para wirausahawan tersebut mendapat berbagai keuntungan bukan hanya dalam bentuk uang, melainkan mereka juga dapat menjadi pimpinan di perusahaan sendiri, dapat mengerjakan hal yang disukainya, memiliki kesempatan untuk

berkreasi atau mengembangkan kreativitasnya, dan dapat mengatur sendiri jadwal kerjanya (Brown & Clow, 2008).

Untuk memulai bisnisnya, biasanya para pelaku bisnis menyusun perencanaan bisnis (*business plan*). **Perencanaan bisnis** merupakan deskripsi mengenai proyek bisnis yang akan dijalankan dengan berbagai aspeknya. Perencanaan bisnis tersebut membantu wirausaha memfokuskan pada hal yang ingin mereka kerjakan, cara mereka akan mengerjakannya, dan hal yang mereka harapkan akan dicapai. Perencanaan bisnis ini juga berguna bagi lembaga keuangan dan investor yang membantu wirausaha memulai bisnisnya. Hal-hal apa sajakah yang dipaparkan dalam perencanaan bisnis tersebut?

- a. *Pertama* adalah tim manajemen atau pengelola bisnis dan deskripsi tentang perusahaan atau unit bisnis yang akan didirikan (ukuran, lingkup, dan jenis bisnis yang akan dilaksanakan), serta visi dan misi didirikannya bisnis tersebut.
- b. *Kedua* adalah gambaran mengenai industri atau bisnis yang sejenis, analisis pasar, analisis persaingan, dan rencana pemasaran (harga, taktik pemasaran, citra perusahaan, media periklanan).
- c. *Ketiga* adalah berbagai perencanaan yang meliputi perencanaan operasional, perencanaan organisasional, perencanaan finansial, perencanaan untuk menumbuhkembangkan bisnis, serta perencanaan situasional (risiko bisnis dan cara menghadapi atau mengantisipasinya).



## LATIHAN

---

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

- 1) Jelaskan apa yang dimaksud dengan organisasi bisnis?
- 2) Apa yang Anda ketahui tentang kewirausahaan?
- 3) Jelaskan lima langkah untuk melakukan bisnis?
- 4) Sebutkan empat aspek dasar kewirausahaan?
- 5) Jelaskan apa yang dimaksud perencanaan bisnis?

*Petunjuk Jawaban Latihan*

- 1) Organisasi bisnis adalah organisasi yang mencoba untuk mendapatkan keuntungan dengan menyediakan barang atau produk dan memberikan jasa atau layanan yang memenuhi kebutuhan pelanggan. Bisnis harus berani mengadakan perubahan fundamental, perubahan produk dan jasa untuk mendapatkan uang atau keuntungan. Bisnis yang berhasil atau bisnis yang sehat adalah bisnis yang dapat menciptakan keuntungan baik jangka pendek maupun jangka panjang.
- 2) Kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul risiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, dan menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Kewirausahaan sering diterjemahkan menjadi wirausaha atau wiraswasta. Kewirausahaan juga merupakan proses mencari kesempatan bisnis pada kondisi yang berisiko. Kewirausahaan terdiri atas kata dasar wirausaha yang mendapat awalan *ke-* dan akhiran *-an* sehingga dapat diartikan kewirausahaan adalah hal-hal yang terkait dengan wirausaha. Wirausaha sama dengan wiraswasta. Wira berarti manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan kemajuan. Dalam bisnis, wira berarti keberanian dan usaha berarti kegiatan bisnis yang komersial atau nonkomersial. Oleh karena itu, kewirausahaan dapat pula diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan bisnis. Kewirausahaan juga menyakup kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk menyiptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.
- 3) Untuk dapat memulai bisnis, terdapat lima langkah (1) menentukan visi dan misi bisnis tersebut; (2) menentukan indikator kesuksesan bisnis tersebut; (3) menilai lingkungan bisnis dan dampaknya bagi bisnis yang akan dilakukan; (4) menyediakan produk dan jasa yang hebat dan memuaskan; (5) mengadakan evaluasi terhadap proses bisnis yang telah berjalan
- 4) Terdapat empat aspek dasar dalam kewirausahaan, yaitu:
  - a. Kewirausahaan melibatkan proses penciptaan nilai yang baru.
  - b. Kewirausahaan membutuhkan waktu dan usaha.
  - c. Kewirausahaan memiliki berbagai dukungan.

- d. Kewirausahaan menghasilkan penghargaan.
- 5) Perencanaan bisnis merupakan deskripsi mengenai proyek bisnis yang akan dijalankan dengan berbagai aspeknya. Perencanaan bisnis tersebut membantu wirausaha memfokuskan pada hal yang ingin mereka kerjakan, cara mereka akan mengerjakannya, dan hal yang mereka harapkan akan dicapai. Perencanaan bisnis ini juga berguna bagi lembaga keuangan dan investor yang membantu wirausaha memulai bisnisnya. Hal-hal apa sajakah yang dipaparkan dalam perencanaan bisnis tersebut? Yang *pertama* adalah tim manajemen atau pengelola bisnis dan deskripsi tentang perusahaan atau unit bisnis yang akan didirikan (ukuran, lingkup, dan jenis bisnis yang akan dilaksanakan), serta visi dan misi didirikannya bisnis tersebut. *Kedua* adalah gambaran mengenai industri atau bisnis yang sejenis, analisis pasar, analisis persaingan, dan rencana pemasaran (harga, taktik pemasaran, citra perusahaan, media periklanan). *Ketiga* adalah berbagai perencanaan yang meliputi perencanaan operasional, perencanaan organisasional, perencanaan finansial, perencanaan untuk menumbuhkembangkan bisnis, serta perencanaan situasional (risiko bisnis dan cara menghadapi atau mengantisipasi).



## RANGKUMAN

---

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis juga merupakan kegiatan usaha yang terorganisasi untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Bertujuan menghasilkan keuntungan, yang kemudian laba tersebut digunakan untuk usaha meningkatkan laba atau perusahaan yang lebih besar lagi. Setiap bisnis atau perusahaan berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen produk dapat berupa barang atau jasa. Tujuan perusahaan membuat produk adalah untuk mendapatkan laba, yakni imbalan yang diperoleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi konsumen.

Kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, dan menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi atau merupakan

proses mencari kesempatan bisnis pada kondisi yang beresiko. Ada tiga perilaku utama dalam kewirausahaan, yaitu mempunyai inisiatif, mengorganisasi atau mereorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya dan situasi dengan cara praktis, serta mau menerima resiko atau kegagalan. Langkah pertama untuk memulai bisnis baru adalah adanya komitmen individual untuk menjadi pemilik bisnis, dengan menjadi pemilik modal dan menjalankan kegiatan operasional bisnisnya. Para wirausaha pada umumnya memulai bisnisnya dengan ukuran kecil yang kemudian berkembang menjadi bisnis berskala besar.

Pada umumnya, tujuan awal para wirausaha tidak terlalu jelas. Para wirausaha atau pebisnis yang sukses mempunyai beberapa karakteristik tertentu, yaitu memiliki banyak akal atau ide, mempunyai perhatian pada hubungan yang baik dengan pelanggan, mampu menghadapi ketidakpastian dan menanggung resiko, ingin menjadi pemimpin dalam bisnis yang dimilikinya, memiliki pengendalian yang lebih besar dalam hidupnya, dan membangun semangat kekeluargaan. Bisnis kecil yang dipimpin oleh wirausaha baru memainkan peran utama dalam memberikan layanan, pengecer (*retailer*), mengembangkan usaha konstruksi, pedagang besar, menjalankan bisnis keuangan, dan asuransi, pemanufaktur yang menghasilkan produk, dan transportasi. Para wirausahawan pemula juga seringkali mendirikan bisnis maya (*virtual business*) yang tidak menggunakan bentuk fisik perusahaan namun menggunakan internet sebagai sarana berbisnis. Untuk memulai bisnisnya, biasanya para pelaku bisnis menyusun perencanaan bisnis yang merupakan deskripsi mengenai proyek bisnis yang akan dijalankan dengan berbagai aspeknya.



## TES FORMATIF 2

---

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Organisasi bisnis adalah ....
  - A. organisasi yang mencoba mendapatkan keuntungan
  - B. organisasi yang mencoba menyediakan produk dan memberikan jasa
  - C. organisasi yang mencoba memenuhi kebutuhan pelanggan
  - D. jawaban a,b,c benar
  
- 2) Visi merupakan deklarasi mengenai ....
  - A. bisnis apakah yang akan dicapai atau dilakukan
  - B. alasan mengapa bisnis harus ada

- C. apa yang akan dilakukan bisnis tersebut
  - D. siapa para pemangku kepentingan dalam bisnis tersebut
- 3) Ada enam faktor lingkungan yang berdampak bagi kehidupan dan perkembangan bisnis, antara lain ....
- A. isu dan kecenderungan perbedaan serta struktur industri
  - B. kekuatan perekonomian, kekuatan legal, dan peraturan yang ada
  - C. pengaruh global, pasar dan proses finansial
  - D. jawaban a,b,c benar
- 4) Berikut ini merupakan langkah memulai bisnis, yaitu ....
- A. menentukan pelanggan
  - B. menilai lingkungan bisnis
  - C. menentukan jumlah pesaing
  - D. menentukan jumlah pemasok
- 5) Kewirausahaan merupakan proses ....
- A. penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan dan memikul berbagai resiko, namun tidak menerima balas jasa
  - B. mencari kesempatan bisnis pada kondisi yang berisiko
  - C. penyelesaian risiko dan menerima kepuasan
  - D. pengabaian risiko yang merugikan
- 6) Ada tiga perilaku utama dalam kewirausahaan, antara lain ....
- A. mempunyai inisiatif, mengorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi, dan mau menerima risiko
  - B. mereorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk menghindari risiko
  - C. mengubah sumber daya dan situasi dengan cara sulit untuk meminimalkan risiko
  - D. mau menerima risiko atau kegagalan yang ringan
- 7) Berikut ini aspek dasar dalam kewirausahaan, yaitu kewirausahaan ....
- A. membutuhkan waktu dan usaha
  - B. melibatkan proses mengubah nilai lama menjadi nilai yang baru
  - C. tidak memiliki berbagai dukungan
  - D. tidak menghasilkan penghargaan

- 8) Pada umumnya wirausaha baru berperan dalam ....
- memberikan layanan dan menjadi pengecer (*retailer*)
  - mengembangkan usaha konstruksi dan menjalankan bisnis keuangan serta asuransi
  - jawaban a dan b benar
  - pemanufakturan yang menghasilkan produk ekspor ke luar negeri
- 9) Akhir-akhir ini di Indonesia banyak wirausahawan baru yang menjalankan bisnis dengan cara ....
- bekerja sama dengan wirausaha asing
  - memulai bisnis skala internasional
  - bisnis maya atau *on-line*
  - bisnis barang selundupan
- 10) Langkah pertama untuk memulai bisnis adalah ....
- memiliki komitmen untuk menjadi pemilik bisnis
  - mempunyai ide kreatif, inovatif, disiplin, jujur, dan mau bekerja keras
  - mempunyai perencanaan bisnis yang jelas
  - jawaban a,b,c benar

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****Lingkungan Bisnis dan Sistem Ekonomi****A. LINGKUNGAN BISNIS**

Semua bisnis dengan berbagai ukuran, di mana pun lokasinya, apapun misinya dan sebagainya pasti memiliki lingkungan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal yang memengaruhinya. **Lingkungan bisnis internal** merupakan lingkungan bisnis yang langsung berhubungan dengan atau berpengaruh langsung pada usaha menghasilkan barang atau memberikan layanan kepada konsumen. Lingkungan bisnis internal ini meliputi berbagai kondisi faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi, seperti kondisi ruangan tempat bisnis dilakukan, para pelaku bisnis atau kegiatan operasional seperti keahlian, pengalaman, keterampilan, kepribadian, sikap dan kerja, loyalitas karyawan, dan ketersediaan modal baik dalam kuantitas maupun kualitasnya yang meliputi modal uang atau pendanaan dan berbagai peralatan atau fasilitas proses produksi. Ketersediaan bahan atau material yang digunakan dalam proses produksi baik dalam kualitas maupun kuantitasnya juga merupakan lingkungan internal yang mendukung bisnis tersebut. Lingkungan bisnis internal ini merupakan persyaratan mutlak untuk berjalannya suatu proses bisnis.

**Lingkungan bisnis eksternal** merupakan lingkungan yang berada di luar perusahaan atau di luar bisnis. Lingkungan eksternal meliputi lingkungan umum dan lingkungan industri. Lingkungan umum adalah sekumpulan elemen-elemen dalam masyarakat yang lebih luas yang memengaruhi suatu industri dan perusahaan-perusahaan yang ada di dalamnya. Lingkungan eksternal umum meliputi lingkungan bisnis domestik, lingkungan bisnis global, lingkungan teknologi, lingkungan politik dan hukum, lingkungan sosial-budaya, dan lingkungan ekonomi. Bisnis selalu terikat dengan lingkungannya. Lingkungan bisnis dipengaruhi oleh berbagai faktor, yaitu faktor sosial, faktor teknologi, faktor ekonomi, dan faktor politik (Worthington & Britton, 2000). Faktor sosial meliputi faktor demografi, gaya hidup, nilai-nilai, struktur usia dalam populasi, dan struktur penghasilan dalam populasi. Faktor teknologi meliputi tersedianya peralatan, teknologi,

dan produk. Sementara itu, faktor ekonomi meliputi pertumbuhan ekonomi, inflasi, tren pasar, perekonomian lokal, dan keadaan pasar. Faktor politik meliputi hukum, peraturan, dan kebijakan yang memungkinkan terjadinya pengembangan.

Sementara itu, lingkungan industri merupakan serangkaian faktor-faktor ancaman dari pelaku bisnis baru, *supplier*, pembeli, produk pengganti, dan intensitas persaingan di antara para pesaing yang secara langsung memengaruhi perusahaan dan tindakan dan tanggapan kompetitifnya. Analisis lingkungan industri terfokus pada pemahaman akan faktor-faktor dan kondisi-kondisi yang akan memengaruhi profitabilitas perusahaan dan analisis pesaing terfokus pada prediksi terhadap dinamika tindakan-tindakan, respon-respon, dan kemauan para pesaing. Lingkungan industri juga merupakan tingkatan dari lingkungan eksternal organisasi yang menghasilkan komponen-komponen yang secara normal memiliki dampak yang relatif lebih spesifik dan langsung terhadap operasional perusahaan. Kekuatan-kekuatan yang memengaruhi persaingan industri adalah ancaman masuknya pendatang baru, tingkat persaingan di antara pesaing yang ada, tekanan produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli, dan kekuatan tawar-menawar pemasok.

Selain itu, lingkungan eksternal dapat dibedakan menjadi lingkungan eksternal mikro dan lingkungan eksternal makro. Lingkungan mikro adalah lingkungan yang terkait langsung dengan kegiatan operasional organisasi, meliputi pesaing, pelanggan, pemasok, pembuat aturan, dan partner strategis perusahaan. Pesaing merupakan organisasi lain yang memperebutkan sumber daya, terutama uang konsumen. Pelanggan merupakan siapapun yang membayar uang untuk memperoleh barang atau layanan. Pemasok merupakan organisasi yang menyediakan sumber daya bagi organisasi lain. Pembuat aturan adalah pihak yang mengendalikan, mengatur, dan memengaruhi kebijakan dan praktik sebuah organisasi. Sementara itu, partner strategis adalah dua organisasi atau lebih yang bekerja sama dalam suatu kemitraan. Sementara itu, lingkungan makro merupakan lingkungan ekonomi, politik, sosial, budaya, teknologi, dan lingkungan internasional.

**Lingkungan internal** merupakan lingkungan yang berada di dalam perusahaan dan memengaruhi daur hidup perusahaan. Lingkungan internal terdiri dari struktur, budaya, dan sumber daya. Lingkungan internal perlu dianalisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam

perusahaan. Struktur adalah cara perusahaan diorganisasikan yang berkenaan dengan komunikasi, wewenang dan arus kerja. Struktur sering juga disebut rantai perintah dan digambarkan secara grafis dengan menggunakan bagan organisasi. Budaya merupakan pola keyakinan, pengharapan, dan nilai-nilai yang dibagikan oleh anggota organisasi. Norma-norma organisasi secara khusus memunculkan dan mendefinisikan perilaku yang dapat diterima anggota dari manajemen puncak sampai karyawan operatif. Sumber daya adalah aset yang merupakan bahan baku bagi produksi barang dan jasa organisasi. Aset ini dapat meliputi sumber modal, kemampuan manajerial, sumber daya manusia, pengetahuan keuangan, produksi, teknologi, kemampuan, dan bakat manajerial seperti aset keuangan dan fasilitas perusahaan dalam wilayah fungsional.

Lingkungan bisnis internal tersebut dapat merupakan pelanggan internal perusahaan. Dalam konsep manajemen kualitas, pelanggan internal merupakan proses produksi sesudahnya. Bila pelanggan internal dapat dilayani dengan baik maka produk yang dihasilkan pasti akan sangat baik dan sesuai dengan harapan. Pelanggan internal ini juga nantinya akan melayani pelanggan eksternal seperti konsumen. Oleh karena itu, apabila perusahaan akan memberikan yang terbaik bagi pelanggan eksternalnya yaitu konsumen maka perusahaan harus terlebih dahulu memberikan yang terbaik bagi pelanggan internalnya, yaitu karyawan dan berbagai fasilitas produksi dan sumber daya perusahaan.

Selanjutnya, **lingkungan bisnis domestik** menunjukkan lingkungan tempat berlangsungnya kegiatan operasional bisnis. Secara umum, lingkungan bisnis domestik meliputi pelanggan, pemasok, dan pesaing yang berada di sekitar lokasi tempat bisnis dilakukan. Bisnis pasti akan berusaha menjalin hubungan yang baik dan dekat dengan para pelanggan, menjalin hubungan yang kuat dengan para pemasok, dan akan menggunakan pesaing sebagai pembanding kemampuan atau prestasi kerjanya dan sebagai tempat belajar bagi perusahaan (dengan melakukan studi banding). Walaupun lingkungan bisnis domestik merupakan lingkungan eksternal, namun lingkungan ini berpengaruh besar dalam kelangsungan hidup perusahaan atau organisasi.

Sementara itu, **lingkungan bisnis global** juga merupakan kekuatan internasional yang memengaruhi bisnis. Faktor-faktor yang memengaruhi lingkungan global adalah perjanjian atau kesepakatan perdagangan, kondisi

perekonomian dunia, ketidakpastian politik dunia, dan sebagainya. Lingkungan bisnis global merupakan lingkungan bisnis yang berpengaruh dalam perkembangan perusahaan terutama yang akan memasuki pasar internasional. Perusahaan yang akan memasuki pasar internasional harus melihat kondisi persaingan di pasar internasional, peraturan perdagangan di pasar internasional, dan berbagai hambatan dalam memasuki pasar internasional. Hal ini disebabkan perbedaan kondisi sosial, ekonomi, politik, regulasi, hukum, dan budaya yang berlaku di masing-masing negara berbeda. Selain itu, untuk memasuki pasar internasional, perusahaan harus mampu menyesuaikan produk (barang atau layanan) sesuai dengan kondisi masyarakat setempat. Faktor budaya, pesaing, nilai tukar, pemasok dari negara lain, dan kesempatan pasar internasional juga merupakan lingkungan bisnis global.

Lingkungan teknologi juga harus mendapatkan perhatian dalam melakukan bisnis. Perkembangan teknologi yang sangat cepat akhir-akhir ini telah memengaruhi kondisi bisnis yang ada. Bisnis yang semula mengharuskan pemilik atau pelaku bisnis bertemu atau bertatap muka langsung dalam mengadakan negosiasi soal bisnis kini mendapatkan kemudahan dengan adanya internet. Mereka dapat melakukan bisnis melalui *e-mail* yang tidak dapat saling memandang, hingga melakukan *teleconference* yang dapat saling memandang, mendengarkan suaranya, bahkan dapat memahami kondisi rekan atau relasi bisnisnya tersebut. Perusahaan atau organisasi harus mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi yang ada tersebut. Teknologi yang dimaksud juga dapat meliputi metode, sistem, atau cara kerja sehingga metode, sistem, dan cara kerja perusahaan juga harus selalu diperbaiki (*up date*) agar sesuai dengan perkembangan lingkungan teknologi yang ada. Lingkungan teknologi pada umumnya meliputi semua cara yang dilakukan perusahaan untuk dapat menciptakan nilai. Teknologi juga meliputi pengetahuan sumber daya manusia, metode kerja, lingkungan fisik, sistem pemrosesan elektronik dan telekomunikasi, dan berbagai sistem lain yang digunakan untuk melakukan kegiatan bisnis.

Selanjutnya, lingkungan politik dan hukum menunjukkan hubungan antara bisnis dan pemerintah yang diperlukan. Sistem hukum atau legal menentukan dan mengatur berbagai aspek dalam organisasi yang meliputi periklanan, keamanan, kesehatan, dan standar yang dapat diterima dalam melakukan bisnis. Stabilitas politik dan pemerintahan juga memengaruhi

kondisi operasional bisnis. Selain itu, hubungan politik antarnegara yang sedang melakukan hubungan bisnis juga akan terganggu dengan adanya ketidakstabilan kondisi politik salah satu atau kedua negara tersebut. Ada kalanya juga, suatu negara memberlakukan politik dagang yang berlaku untuk beberapa negara, seperti pembatasan jumlah, pelarangan barang yang masuk dari negara-negara tertentu, dan sebagainya.

Lingkungan sosial budaya dalam bisnis meliputi adat istiadat, nilai, moral, dan karakteristik demografis dalam masyarakat di mana organisasi bisnis tersebut berfungsi. Proses sosial budaya juga menentukan produk dan jasa yang ditawarkan dan standar bisnis yang dijalankan. Perbedaan sosial dan budaya berpengaruh pula dalam menerima atau menolak barang atau layanan tertentu yang akan ditawarkan ke negara tersebut. Selain produk yang ditawarkan, perbedaan sosial budaya juga tergambar dalam kegiatan promosi atau periklanan terhadap suatu produk. Perbedaan sosial budaya inilah yang memaksa perusahaan menyesuaikan produknya dengan penerimaan masyarakat setempat. Sementara itu, lingkungan ekonomi menunjukkan kondisi perekonomian yang relevan yang ada dalam sistem perekonomian di mana organisasi bisnis tersebut berada. Melakukan perdagangan internasional dengan negara yang menganut sistem perekonomian pasar yang ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan tentu akan sangat berbeda dibandingkan dengan melakukan perdagangan internasional dengan negara yang menganut sistem perekonomian sosialis atau komunis yang banyak ditentukan oleh pemerintah.

## **B. LINGKUNGAN PEREKONOMIAN DAN LINGKUNGAN INDUSTRI**

Kinerja perusahaan banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor perekonomian makro, yaitu pertumbuhan ekonomi, inflasi, dan tingkat suku bunga.

### **1. Pertumbuhan Ekonomi**

Pertumbuhan ekonomi merupakan perubahan secara umum kegiatan perekonomian. Bila pertumbuhan ekonomi lebih tinggi dari kondisi normal, maka penghasilan karyawan suatu negara secara keseluruhan meningkat dan tingkat pembelian produk dan jasa juga meningkat sehingga pendapatan

perusahaan naik. Bila pertumbuhan ekonomi negatif selama dua kuartal secara terus-menerus maka hal tersebut disebut **resesi**.

Ada dua indikator pertumbuhan ekonomi, yaitu pendapatan agregat (*aggregate expenditures*) dan produk domestik bruto atau PDB (*gross domestic product*). Pendapatan agregat adalah total produksi barang dan jasa dan total pendapatan yang diterima. Total produksi barang dan jasa tersebut tentu saja dipengaruhi oleh total permintaan terhadap barang dan jasa tersebut. Pertumbuhan ekonomi diinterpretasikan sebagai persentase perubahan PDB dari satu periode (satu kuartal) ke periode lain. Bisnis akan memonitor peryumbuhan ekonomi yang menjadi tanda adanya perubahan terhadap permintaan produk dan jasa. Indikator lain pertumbuhan ekonomi adalah tingkat pengangguran. Tingkat pengangguran juga harus dimonitor karena indikator ini dapat menunjukkan apakah kondisi perekonomian masih dapat diperbaiki atau ditingkatkan. Menurut Madura (2007), terdapat empat macam pengangguran, yaitu:

- a. **Pengangguran friksional atau natural**, yaitu pengangguran yang bersifat sementara yang disebabkan oleh keahliannya yang kurang sesuai dengan pasar tenaga kerja, namun mendapatkan kesempatan di tempat lain.
- b. **Pengangguran musiman**, yaitu pengangguran yang disebabkan karena keahliannya belum dibutuhkan di masa atau kurun waktu tertentu.
- c. **Pengangguran siklus**, yaitu pengangguran yang disebabkan oleh buruknya kondisi perekonomian. Ketika permintaan produk dan jasa menurun selama periode waktu tertentu maka perusahaan akan mengurangi jumlah karyawannya.
- d. **Pengangguran struktural**, yaitu pengangguran yang disebabkan tenaga kerja tidak mempunyai keterampilan yang dibutuhkan.

Dari keempat jenis pengangguran tersebut maka pengangguran siklus adalah tingkat pengangguran yang digunakan sebagai indikator perekonomian. Rendahnya pengangguran siklus menunjukkan pertumbuhan ekonomi meningkat. Beberapa perusahaan ada yang sangat sensitif terhadap kondisi perekonomian, namun beberapa perusahaan lainnya tidak. Pada umumnya perusahaan yang sensitif terhadap kondisi perekonomian adalah perusahaan yang menghasilkan produk elektronik atau produk mewah lainnya dan jasa konsultan kecantikan yang juga masih dianggap sebagai pelayanan mewah.

## 2. Inflasi.

Inflasi merupakan kenaikan harga produk dan jasa secara umum pada periode waktu tertentu. Tingkat inflasi dapat diukur dari persentasi perubahan indeks harga konsumen. Inflasi dapat memengaruhi biaya operasi perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa. Selanjutnya, terdapat dua jenis inflasi, yaitu inflasi karena tarikan biaya (*cost-push inflation*) dan inflasi karena tarikan permintaan (*demand-pull inflation*). **Inflasi karena dorongan biaya** terjadi apabila kenaikan harga-harga barang disebabkan adanya kenaikan biaya. Hal ini dapat terjadi apabila harga bahan bakar minyak (BBM) meningkat sehingga biaya transportasi meningkat, dan diikuti dengan meningkatnya bahan baku dan berbagai bahan dan barang lain yang dapat mendorong perusahaan menetapkan harga produk dan jasa lebih tinggi untuk menutup biaya produksinya.

Jenis inflasi yang kedua adalah **inflasi karena tarikan permintaan**, yaitu inflasi yang disebabkan oleh meningkatnya permintaan yang ditanggapi perusahaan dengan menaikkan harga barang agar keuntungannya meningkat. Dalam periode pertumbuhan ekonomi yang tinggi, naiknya permintaan pelanggan dapat menyebabkan kekurangan produk. Hal ini ditanggapi oleh perusahaan dengan meningkatkan harga barang tersebut. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi juga dapat menyebabkan menurunnya pengangguran karena perusahaan berusaha memenuhi permintaan pelanggan. Perusahaan juga berusaha meningkatkan upah karyawan agar mereka tetap mau bekerja di perusahaan tersebut. Meningkatnya upah menyebabkan biaya produksi meningkat sehingga harga barang dan jasa yang ditawarkan juga meningkat.

## 3. Tingkat Suku Bunga.

Tingkat suku bunga menunjukkan biaya peminjaman uang di bank. Perubahan tingkat suku bunga pasar memengaruhi biaya bunga perusahaan terutama untuk perusahaan yang meminjam dana kepada bank untuk menjalankan proses bisnisnya. Tingkat suku bunga berpengaruh pada biaya modal perusahaan sehingga suatu proyek akan layak pada tingkat suku bunga yang rendah namun akan menjadi tidak layak bila tingkat suku bunga menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, perusahaan akan mengurangi tingkat ekspansinya ketika tingkat suku bunga tinggi.



Bagaimana harga pasar ditentukan? Harga pasar ditentukan oleh kekuatan tarik-menarik antara permintaan dan penawaran. **Permintaan** adalah kuantitas produk yang diminta pada setiap harga yang mungkin, sedangkan **penawaran** adalah kuantitas produk yang ditawarkan pada setiap harga yang mungkin. Selanjutnya, faktor apa sajakah yang memengaruhi harga pasar? Secara garis besar, terdapat tiga faktor utama yang dapat memengaruhi harga pasar, yaitu pendapatan pelanggan, preferensi atau pilihan pelanggan, dan biaya produksi.

Pendapatan pelanggan dapat menentukan produk dan jasa yang akan dibeli secara individual. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi akan meningkatkan penghasilan pelanggan sehingga permintaan terhadap produk dan jasa tertentu akan meningkat. Ada kalanya, meningkatnya permintaan produk tersebut diikuti dengan meningkatnya harga produk tersebut. Selera atau preferensi pelanggan seringkali berubah sehingga permintaan terhadap produk tertentu juga dapat berubah. Hal ini menyebabkan kuantitas produk yang diminta pelanggan dan yang dihasilkan perusahaan juga berubah. Faktor ketiga yang memengaruhi harga adalah biaya produksi. Apabila biaya produksi naik, perusahaan pada umumnya ingin menambah jumlah produk yang dihasilkannya pada tingkat harga semula. Hal ini menyebabkan terjadinya surplus produksi yang dapat mendorong perusahaan menurunkan harga produknya agar cepat laku di pasar.

Selanjutnya, pemerintah juga dapat menentukan kondisi perekonomian dengan menggunakan kebijakan moneter dan kebijakan fiskal. Kebijakan moneter merupakan keputusan mengenai tingkat penawaran uang di suatu negara, sedangkan kebijakan fiskal merupakan keputusan mengenai bagaimana pemerintah harus menyusun tingkat pajak dan pembelajanaan uang. Kebijakan fiskal dapat memengaruhi tingkat pajak personal sehingga memengaruhi perilaku pembelajanaan uang. Kebijakan fiskal ini juga memengaruhi tingkat pajak korporasi yang akan memengaruhi pendapatan perusahaan. Sementara itu, kebijakan moneter dapat memengaruhi tingkat suku bunga yang juga dapat memengaruhi permintaan produk dan biaya bunga perusahaan.

Selain dipengaruhi oleh lingkungan perekonomian makro, kinerja perusahaan juga dipengaruhi oleh karakteristik industri seperti permintaan industri, persaingan industri, karyawan, dan peraturan-peraturan. Keempat karakteristik industri tersebut akan memengaruhi pendapatan perusahaan,

kuantitas produk yang dihasilkan perusahaan, biaya produksi, dan biaya administrasi perusahaan. Secara keseluruhan, karakteristik industri akan berpengaruh pada keuntungan perusahaan.

## **C. SISTEM PEREKONOMIAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP BISNIS**

Lingkungan ekonomi merupakan lingkungan yang dapat menjaga kelangsungan bisnis. Dalam subbagian ini, kita akan mempelajari sistem perekonomian, sistem perdagangan bebas, konsep penawaran, dan permintaan, serta peran persaingan. Perekonomian merupakan studi mengenai cara sumber daya didistribusikan untuk memproduksi barang dan memberikan layanan dalam sistem sosial. Sumber daya yang dimaksud dapat meliputi sumber daya alam (tanah, air, mineral, hutan, dan sumber daya lain yang tidak dapat dibuat oleh manusia), sumber daya manusia (tenaga kerja dengan kemampuan fisik, dan mental yang dibutuhkan dalam menghasilkan barang dan memberikan layanan), dan sumber daya keuangan (dana atau modal yang diperlukan dalam memperoleh sumber daya alam dan manusia yang digunakan dalam menghasilkan barang dan memberikan layanan). Ketiga sumber daya ini sering disebut sebagai faktor-faktor produksi.

### **1. Sistem Perekonomian**

Sistem perekonomian merupakan sistem suatu negara untuk pengalokasian sumber daya di antara warga negara baik individu maupun organisasi. Isu yang ada dalam sistem perekonomian ini adalah cara memenuhi kebutuhan atau permintaan akan produk dan jasa dengan menggunakan sumber daya yang terbatas jumlahnya. Sistem perekonomian ini memengaruhi berbagai hal, yaitu:

- a. Barang dan layanan apa yang ditawarkan, berapa banyaknya, dan bagaimana memuaskan kebutuhan pelanggan.
- b. Bagaimana barang dan layanan dihasilkan atau disampaikan, bagaimana cara menghasilkannya, dan sumber daya apakah yang digunakan untuk menghasilkan barang atau memberikan layanan.

- c. Bagaimana barang dan layanan tersebut disampaikan kepada pelanggan.

Ada berbagai jenis sistem perekonomian yang berbeda dalam mengelola faktor-faktor produksi dan membuat keputusan mengenai produksi dan alokasi. Dalam beberapa sistem, semua kepemilikan adalah milik swasta, tetapi ada kalanya dimiliki oleh pemerintah. Ada dua sistem perekonomian yang dikenal secara garis besar, yaitu sistem perekonomian terpusat dan sistem perekonomian pasar.

*a. Sistem Perekonomian Terpusat*

Sistem perekonomian terpusat merupakan sistem perekonomian yang tersentralisasi pada pemerintah yang bertindak mengendalikan produksi dan melakukan alokasi produksi dan pengambilan keputusan. Ada dua jenis sistem perekonomian terpusat, yaitu komunisme dan sosialisme. Komunisme merupakan sistem di mana pemerintah memiliki dan mengoperasikan semua faktor produksi. Dengan sistem tersebut, pemerintah dapat menugaskan orang untuk bekerja, memiliki semua bisnis, dan mengendalikan semua keputusan bisnis, baik mengenai hal yang akan diproduksi, berapa harga yang harus dibayar, bagaimana pembayarannya, dan sebagainya. Tokoh komunisme adalah Karl Marx, yang menyatakan bahwa individu akan memberikan kontribusi melalui kemampuannya dan menerima keuntungan melalui kebutuhannya. Karl Marx juga mengharapkan pemerintah merupakan pemilik langsung faktor-faktor produksi. Negara-negara Uni Soviet dan beberapa negara di Eropa Timur menggunakan sistem komunis ini hingga akhir abad ke duapuluh. Akhir-akhir ini, negara-negara seperti Korea Utara, Vietnam, dan RRC menyatakan dirinya menggunakan sistem komunis yang terbuka, sehingga walaupun masih menganut sistem perekonomian terpusat namun negara-negara tersebut telah menganut sistem perdagangan bebas. Sistem perekonomian sosialis lebih dinilai sebagai sistem perekonomian campuran dan akan dibahas dalam sistem perekonomian campuran.

*b. Sistem Perekonomian Pasar*

Dalam perekonomian pasar, produsen dan konsumen secara individual mengendalikan produksi dan alokasi dengan menciptakan kombinasi dalam penawaran dan permintaan. Pasar merupakan mekanisme pertukaran antara pembeli dan penjual baik barang maupun jasa. Perekonomian pasar terkait dengan kapitalisme dan perdagangan bebas untuk menciptakan lingkungan

ketika penjual dan pembeli bebas menjual dan membeli hal yang mereka pilih dengan batasan tertentu. Hal ini menyebabkan produk yang dihasilkan beserta harganya ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Dalam sistem perekonomian pasar, individu memiliki kebebasan, baik dalam membeli dan menjual produk atau jasa, dalam bekerja di mana pun, dalam menabung dan investasi, dan dalam hal penggunaan uangnya untuk apa pun juga yang mereka inginkan. Hal ini tidak terjadi dalam sistem perekonomian terpusat. Politik yang mendasari perekonomian pasar disebut kapitalisme yang memungkinkan kepemilikan faktor produksi dan mendorong kewirausahaan dengan menawarkan keuntungan sebagai insentif.

Sistem perekonomian pasar meliputi berbagai pasar yang berbeda fungsinya dalam perekonomian. Sebagai konsumen, pilihan produk dan berapa harga yang harus dibayarkan untuk produk dan layanan ditentukan dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual. Dunia bisnis juga memiliki kebebasan dalam membeli dan menjual produknya. Manajer menentukan berapa barang yang harus disimpan, berapa harganya, dan bagaimana distribusinya. Proses pertukaran terjadi dalam jumlah besar setiap harinya baik diantara individu, bisnis, dan pemerintah. Ada kalanya, proses pertukaran satu produk berpengaruh terhadap produk lain. Sebagai contoh, kenaikan harga bahan bakar minyak (bensin, solar, premium, dan minyak tanah), akan menyebabkan kenaikan harga kebutuhan hidup lainnya seperti bahan kebutuhan pokok, pakaian, dan barang atau layanan lainnya.

Dalam sistem perekonomian pasar dikenal dua hukum yang berpengaruh pada penawaran dan permintaan terhadap suatu produk, yaitu hukum permintaan dan hukum penawaran. Permintaan merupakan keinginan dan kemampuan pembeli untuk membeli suatu produk (barang atau layanan), sedangkan penawaran merupakan keinginan dan kemampuan produsen untuk menawarkan barang atau layanan. Hukum permintaan menyatakan bahwa pembeli akan membeli (meminta) lebih banyak produk bila harga turun dan mengurangi pembeliannya tersebut bila harga naik. Sementara itu, hukum penawaran menyatakan bahwa penjual akan menawarkan lebih banyak produk untuk dijual bila harga naik dan mengurangi produk yang dijual bila harga turun. Hukum permintaan dan penawaran ini juga menunjukkan berapa unit yang akan benar-benar dibeli oleh konsumen dan dijual oleh produsen. Bila kedua hukum permintaan dan penawaran tersebut digambarkan dalam satu kurva maka terdapat satu titik harga yang disebut sebagai harga

keseimbangan, yaitu harga pada kuantitas penjualan sama dengan kuantitas pembelian.

Selanjutnya, terdapat kondisi surplus atau untung dan kondisi kekurangan atau rugi. Kondisi surplus atau untung merupakan situasi di mana kuantitas yang ditawarkan melebihi kuantitas yang diminta. Sementara itu, kondisi kekurangan atau rugi kuantitas yang diminta melebihi kuantitas yang ditawarkan. Sebagai contoh, harga satu pasang sepatu Rp. 200.000,00. Pada tingkat harga tersebut, kuantitas sepatu yang diminta dan kuantitas sepatu yang ditawarkan adalah 10 unit per minggu. Apabila penjual menawarkan sebanyak 15 sepatu dengan harga masing-masing tetap Rp. 200.000,00 maka 5 unit sepatu tidak akan terbeli oleh konsumen sehingga penjual harus mengeluarkan uang untuk membuat sepatu tersebut. Namun demikian, apabila penjual hanya menawarkan 5 unit sepatu setiap minggunya, maka akan terjadi kekurangan jumlah sepatu di pasar. Kuantitas sepatu yang diminta melebihi kuantitas sepatu yang ditawarkan. Dalam bisnis harus dilihat kombinasi yang ideal antara penentuan harga dan kuantitas yang ditawarkan untuk mendapatkan keuntungan maksimum, mempertahankan niat baik antara pembeli dan mengurangi persaingan.

Selain berlakunya hukum penawaran dan permintaan, dalam perekonomian pasar bebas juga dikenal adanya sistem perdagangan swasta, yang memungkinkan individu mendorong keinginannya untuk bisnis dengan meminimalkan campur tangan pemerintah. Sistem perdagangan swasta ini memerlukan empat elemen penting, yaitu:

1. Hak milik swasta, yaitu kepemilikan atas sumber daya yang digunakan dalam menciptakan kesejahteraan ada di tangan individu.
2. Kebebasan memilih, yaitu kebebasan individu dalam memilih produk yang dibeli dan memilih karyawan untuk dipilih bekerja di perusahaannya atau memilih produk yang dijual dan menawarkan tenaga kerja untuk dipekerjakan di perusahaan.
3. Keuntungan dan kebebasan akan mendorong orang untuk berani menanggung resiko untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan ini juga mendorong individu untuk memilih produk yang ditawarkan ke pasar. Keuntungan akan memotivasi individu untuk memulai bisnis.
4. Persaingan yang akan memotivasi individu untuk mengoperasikan bisnis dengan lebih efisien. Persaingan akan terjadi apabila ada dua

atau lebih bisnis yang beroperasi menghasilkan produk yang sama di pasar yang sama pula. Persaingan juga mampu mendorong bisnis menghasilkan barang dan layanan dengan lebih baik dan lebih murah.

*c. Sistem Perekonomian Campuran*

Dalam kenyataannya, tidak ada sistem perekonomian yang murni terpusat maupun murni perekonomian pasar. Banyak negara yang menggunakan sistem perekonomian campuran dengan karakteristik yang merupakan kombinasi dari kedua sistem perekonomian tersebut. Apabila pemerintah melakukan perubahan dari perekonomian terpusat ke perekonomian pasar maka pemerintah biasanya melakukannya dengan menggunakan mekanisme pasar melalui privatisasi, yaitu proses penggantian kepemilikan dari pemerintah ke pemilikan pribadi. Dalam sistem terpusat yang disebut dengan sosialisme, pemerintah dapat memiliki dan beroperasi pada industri secara selektif. Dalam perekonomian campuran, pemerintah dapat mengendalikan perbankan, transportasi, atau industri yang menghasilkan barang yang digunakan oleh seluruh warga masyarakat, sedangkan industri yang merupakan bisnis kecil dapat dikuasai oleh swasta.

Selain ketiga sistem perekonomian tersebut (sistem perekonomian terpusat, sistem perekonomian pasar, dan sistem perekonomian campuran), ada pula yang membagi sistem perekonomian menjadi sistem komunisme, sosialisme, kapitalisme, dan sistem campuran. Dalam sistem perekonomian komunisme, kepemilikan bisnis berada dan dilakukan oleh pemerintah. Dalam sistem tersebut tidak ada persaingan karena semua dimiliki dan dioperasikan oleh pemerintah sehingga keuntungan pun dimiliki oleh pemerintah. Ketersediaan produk (barang dan layanan) terbatas sehingga harga selalu tinggi. Dalam sistem perekonomian komunisme hanya sedikit pilihan karier bagi karyawan karena semua orang bekerja pada pemerintah, tidak ada pilihan lain. Contoh negara yang menganut sistem perekonomian komunisme adalah Korea Utara, Kuba, Venezuela, dan Cina.

Sementara itu, pada sistem perekonomian sosialisme, pemerintah hanya memiliki dan mengoperasikan industri utama di negara tersebut, sedangkan individu hanya dapat memiliki industri kecil. Hal ini menyebabkan persaingan juga hanya terjadi pada industri kecil. Keuntungan industri kecil akan digunakan untuk investasi pada industri kecil tersebut,

sedangkan keuntungan industri utama atau besar yang dikelola pemerintah juga akan digunakan untuk investasi oleh pemerintah. Oleh karena itu, sistem perekonomian sosialisme dianggap menganut sistem perekonomian campuran. Dalam sistem perekonomian sosialisme ini, masyarakat memiliki beberapa pilihan terhadap barang dan layanan yang diberikan, namun harga barang dan layanan tersebut ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Selain itu, dalam sistem perekonomian tersebut tenaga kerja memiliki beberapa pilihan karier, namun sebagian besar tenaga kerja tersebut bekerja pada pemerintah. Contoh negara yang menganut sistem perekonomian sosialisme adalah India, Israel, dan Swedia.

Sistem perekonomian ketiga adalah sistem perekonomian kapitalisme. Dalam sistem perekonomian ini individu memiliki dan dapat mengoperasikan semua bisnis sehingga keuntungan yang diperolehnya dapat digunakannya secara bebas. Persaingan digerakkan oleh kekuatan pasar dan peraturan pemerintah. Dalam sistem perekonomian kapitalisme ini, pelanggan juga memiliki pilihan yang sangat banyak terhadap barang dan layanan yang ditawarkan sehingga harga juga ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Selain itu, masyarakat, khususnya tenaga kerja memiliki pilihan karir yang tidak terbatas jumlahnya. Contoh negara yang menganut sistem perekonomian kapitalisme Amerika, Kanada, Jepang, dan Australia.

Sistem perekonomian keempat adalah sistem perekonomian campuran, yaitu sistem perekonomian yang tidak murni kapitalis, sosialis, ataupun komunis. Sistem perekonomian campuran mempunyai elemen yang berasal dari lebih dari satu sistem perekonomian. Hal ini dapat dilihat misalnya Swedia yang merupakan penganut sistem perekonomian sosialisme, namun banyak kegiatan bisnis yang juga dimiliki oleh individu. Dalam sistem perekonomian kapitalisme Amerika misalnya, pemerintah juga masih memiliki hak operasi atas usaha layanan pos. Demikian halnya dengan Rusia, Hungaria, Polandia, dan beberapa negara di Eropa Timur lainnya, pemerintah negara tersebut juga telah menjual beberapa kepemilikan bisnis kepada pihak swasta, individu atau perusahaan. Ferrell *et al* (2011) memetakan perbedaan antara komunisme, sosialisme, dan kapitalisme dalam Tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1.1  
Perbandingan Sistem Perekonomian Komunisme, Sosialisme,  
dan Kapitalisme

Keterangan	Komunisme	Sosialisme	Kapitalisme
------------	-----------	------------	-------------

Kepemilikan Bisnis	Sebagian besar bisnis dimiliki dan dioperasikan oleh pemerintah	Pemerintah memiliki dan mengoperasikan industri utama, individu memiliki bisnis kecil	Individu memiliki dan mengoperasikan bisnis
Persaingan	Tidak ada persaingan. Pemerintah memiliki dan mengoperasikan segala sesuatu	Ada hambatan dalam industri utama, mendorong bisnis kecil	Didukung oleh kekuatan pasar dan peraturan pemerintah
Keuntungan	Diambil oleh pemerintah	Keuntungan dimiliki oleh bisnis kecil yang dapat diinvestasikan kembali pada bisnis lain; keuntungan yang dimiliki industri pemerintah diambil oleh pemerintah	Individu bebas memiliki keuntungan dan menggunakannya sesuai dengan yang diharapkan
Ketersediaan Produk dan Harga	Konsumen memiliki pilihan barang dan jasa yang terbatas, harga biasanya tinggi	Konsumen memiliki pilihan barang dan jasa; harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan	Konsumen memiliki banyak pilihan barang dan jasa; harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan
Pilihan Kesempatan kerja	Sedikit pilihan karir, kebanyakan orang bekerja pada pemerintah sebagai pemilik industri	Ada beberapa pilihan karir; banyak orang bekerja di perusahaan pemerintah	Pilihan karir tidak terbatas.

Sumber: Ferrell *et al.* (2011)

## 2. Sistem Perdagangan Bebas dan Kekuatan Penawaran-Permintaan

Berbagai sistem perekonomian di negara-negara Amerika, Kanada, dan Jepang mendasarkan pada sistem perdagangan bebas, sedangkan negara-negara yang menganut sistem perekonomian sosialisme dan komunisme seperti Cina dan Rusia menerapkan prinsip perdagangan bebas dalam sistem perekonomiannya. Sistem perdagangan bebas memberikan kesempatan bagi bisnis untuk mendasarkan pada permintaan pasar dalam mencapai keberhasilan atau kegagalannya. Sistem perdagangan ini memberikan kesempatan pada bisnis untuk beroperasi secara efisien dan menjual barang atau menyediakan layanan yang diinginkan pelanggan agar sukses. Bisnis yang tidak efisien akan melakukan kegiatan yang tidak memberikan manfaat, sehingga gagal dalam menarik minat pelanggan untuk membeli.

Sejumlah bisnis harus siap melakukan perdagangan bebas dalam melakukan usahanya, yaitu dengan cara:



- a. Setiap individu harus memiliki hak untuk memperoleh dan melepas hak miliknya untuk dapat bekerja keras dan melakukan investasi untuk memperoleh hak milik tersebut.
- b. Individu dan bisnis harus memiliki hak untuk mendapatkan keuntungan dan menggunakan keuntungan seperti yang mereka harapkan, yang dibatasi oleh hukum dan nilai-nilai dalam masyarakat.
- c. Individu dan bisnis harus memiliki hak untuk membuat keputusan yang menentukan cara bisnisnya beroperasi. Meskipun ada peraturan pemerintah, namun filosofi mengenai kebebasan harus diatur sesuai dengan prinsip keadilan.
- d. Individu harus memiliki hak memilih karir yang akan dijalani, di mana mereka akan hidup, membeli barang atau mendapatkan layanan, dan sebagainya. Demikian juga dengan bisnis, yang berhak memilih di mana mereka akan beroperasi atau berlokasi, barang atau layanan apa yang akan ditawarkan, sumber daya apa yang akan digunakan dalam proses, dan sebagainya.

Tanpa adanya hak-hak tersebut, bisnis tidak akan mendapatkan kesuksesan karena mereka tidak akan termotivasi. Negara-negara yang telah melakukan prinsip perdagangan bebas akan lebih berhasil daripada yang belum. Mereka akan bebas melakukan pilihan dan membuat keputusan mengenai ketenagakerjaan dan mampu menciptakan sistem produksi yang digunakan. Dalam sistem perdagangan bebas ini para wirausahawan juga dituntut lebih kreatif untuk melakukan proses bisnis dan mencapai keberhasilan.

Selanjutnya, dalam sistem perdagangan bebas, distribusi sumber daya dan produk ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan. Penawaran adalah banyaknya produk yang akan ditawarkan atau dijual pada harga dan waktu tertentu. Pada harga yang tinggi, para penjual akan lebih banyak menawarkan produknya. Sementara itu, permintaan adalah banyaknya produk yang diinginkan pelanggan pada harga dan waktu tertentu. Pelanggan selalu menginginkan harga yang rendah. Produk yang diinginkan pelanggan dan yang ditawarkan penjual akan laku pada tingkat harga keseimbangan. Harga keseimbangan merupakan harga di mana banyaknya produk yang akan ditawarkan sama dengan banyaknya produk yang diinginkan pelanggan untuk dibeli pada waktu tertentu. Kritik terhadap penawaran dan permintaan adalah

sistem yang tidak mendistribusikan sumber daya secara sama. Kekuatan penawaran dan permintaan mencegah penjual yang harus menjual pada harga yang lebih tinggi, sementara pembeli tidak dapat membeli produk pada harga yang lebih rendah.

### 3. Peran Persaingan dan Siklus Perekonomian

Persaingan merupakan persaingan di antara bisnis untuk mendapatkan keuntungan dari pelanggan. Persaingan dapat mendorong peningkatan efisiensi dan menekan harga dengan menawarkan produk (barang dan layanan) pada harga yang paling masuk akal. Persaingan juga dapat mendorong peningkatan kualitas barang dan layanan yang diberikan atau pengurangan biaya. Dalam sistem perdagangan bebas, terdapat berbagai bentuk persaingan, yaitu persaingan murni, persaingan monopolistik, oligopoli, dan monopoli sempurna. Persaingan murni atau persaingan sempurna (*pure competition* atau *perfect competition*) terjadi ketika ada banyak bisnis atau perusahaan yang menjual satu jenis produk standar yang sama, seperti komoditi pertanian (jagung, katun, gandum, dan sebagainya). Tidak ada satu pun bisnis atau perusahaan yang dapat menentukan harga. Baik produsen maupun konsumen mengetahui harga yang dapat diterima di pasar. Dengan kata lain, harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan dan dapat diterima oleh produsen dan konsumen. Selain itu, karena perusahaan yang ada dalam persaingan sempurna ini merupakan perusahaan kecil maka mereka akan dengan mudah keluar dan masuk pasar.

Persaingan monopolistik terjadi apabila beberapa bisnis yang lebih sedikit daripada dalam persaingan murni yang menawarkan produk yang berbeda-beda, seperti obat, minuman dingin, dan penyedot debu. Bisnis atau perusahaan dapat menentukan harga karena produk yang ditawarkan berbeda-beda sehingga pelanggan menyadari perbedaan produk tersebut melalui kegiatan periklanan yang dilakukan. Selain itu, produk yang ditawarkan berbeda-beda maka berbagai strategi yang diterapkan juga dapat berbeda, yang meliputi periklanan, *brand name*, dan desain produk. Persaingan monopolistik melibatkan bisnis besar maupun kecil, namun mereka tetap dengan mudah keluar dan masuk pasar.

Sementara itu, oligopoli merupakan struktur persaingan di mana beberapa bisnis menjual satu produk yang sama. Hal ini menyebabkan bisnis dapat mengendalikan harga produk karena setiap bisnis atau perusahaan

dapat menawarkan produk di pasar. Oligopoli terjadi bila terdapat kesulitan bagi bisnis dalam memasuki pasar. Oligopoli mempunyai pengendalian lebih banyak daripada perusahaan dengan strategi monopolistik, namun yang dilakukan satu perusahaan dapat secara signifikan memengaruhi penjualan perusahaan lain. Sementara itu, monopoli sempurna terjadi bila terdapat hanya satu bisnis atau perusahaan yang menyediakan produk di pasar tertentu. Hal ini dapat dilihat pada perusahaan listrik negara (PLN), perusahaan pengolah minyak bumi, dan perusahaan air minum (PDAM). Pemerintah mengizinkan adanya monopoli tersebut karena biaya untuk menghasilkan produk sangat besar sehingga produsen yang baru tidak dapat bersaing dalam penjualan.

Selanjutnya, kondisi perekonomian tidak selamanya tetap, tetapi selalu mengadakan ekspansi. Ekspansi perekonomian terjadi ketika perekonomian tumbuh dan orang mampu membelanjakan uangnya lebih banyak. Kondisi ini dapat mendorong produksi barang dan layanan lebih besar sehingga dapat mengurangi pengangguran. Standar hidup meningkat karena orang bekerja dan mempunyai lebih banyak uang untuk dibelanjakan. Ekspansi yang sangat cepat dalam perekonomian tersebut dapat menghasilkan inflasi, yaitu naiknya harga produk secara terus-menerus. Sementara itu, kontraksi perekonomian terjadi bila belanja menurun. Hal ini dapat memicu adanya resesi, yaitu penurunan produksi, kesempatan kerja, dan penghasilan. Resesi ditunjukkan dengan meningkatnya pengangguran yang diukur dengan persentase populasi yang ingin bekerja tetapi tidak mendapatkan pekerjaan. Pengangguran akan memicu turunnya kemampuan membeli masyarakat sehingga harga turun secara terus menerus. Kondisi ini disebut sebagai deflasi. Sementara itu, depresi merupakan kondisi perekonomian di mana pengangguran tinggi, daya beli masyarakat menurun, dan hasil bisnis atau *output* perusahaan berkurang secara tajam.

Negara-negara selalu mengukur kondisi perekonomian, apakah kondisinya ekspansi atau kontraksi, dan bagaimana tindakan perbaikan harus dilakukan. Ukuran yang utama pertumbuhan dalam siklus bisnis adalah seluruh luaran (*output*) atau yang disebut luaran total (*aggregate output*), yaitu seluruh kuantitas barang dan layanan yang dihasilkan dalam sistem perekonomian selama periode tertentu. Ketika luaran tumbuh lebih cepat daripada populasi, ada dua hal yang mengikuti: (1) *output per capita*, yaitu kuantitas barang dan layanan per orang naik; dan (2) sistem menyediakan

barang dan layanan yang dibutuhkan orang. Apabila kedua hal tersebut terjadi maka ada manfaat yang dapat diperoleh masyarakat yang berada pada sistem tersebut, yaitu standar kehidupan (*standard of living*). Standar kehidupan menunjukkan seluruh kualitas dan kuantitas barang dan layanan yang dapat dibeli masyarakat dengan mata uang yang digunakan dalam sistem perekonomian mereka.

Selanjutnya, ukuran yang sudah sangat umum digunakan adalah produk domestik bruto (PDB) atau *gross domestic product (GDP)*, yaitu seluruh nilai semua barang dan layanan yang dapat dihasilkan dalam satu periode tertentu oleh perekonomian nasional menggunakan faktor-faktor produksi domestik. PDB dapat dihasilkan oleh semua negara yang berperan menjadi investor di negara tertentu. Sebagai contohnya, Amerika memproduksi kertas di Indonesia, dengan menggunakan sumber daya manusia dan berbagai sumber daya lain yang ada di Indonesia. Dalam hal ini Amerika sebagai pemilik bisnis menanamkan modalnya di Indonesia. Pengelolaannya dapat dilakukan bersama kedua negara tersebut. PDB dalam hubungannya dengan populasi disebut PDB per kapita. Sementara itu, produk nasional bruto (PNB) atau *gross national product (GNP)* merupakan seluruh nilai semua barang dan layanan yang dihasilkan oleh perekonomian nasional dalam satu periode tertentu di manapun faktor produksi berada. Sebagai contohnya, warga negara Indonesia memproduksi batik di Singapura untuk dipasarkan juga di negara tersebut. Pada umumnya, selisih antara PDB dan PNB hanya sekitar kurang dari satu persen. Namun, para ahli ekonomi menyatakan bahwa PDB merupakan indikator yang lebih akurat dalam mengukur kinerja perekonomian domestik karena hanya memfokuskan pada faktor-faktor produksi domestik. Sementara itu, PDB yang sesungguhnya (*real GDP*) merupakan PDB yang disesuaikan dengan perubahan nilai tukar dan perubahan harga, sedangkan PDB nominal (*nominal GDP*) merupakan PDB yang diukur dalam mata uang dollar atau semua komponen yang dinilai dengan harga yang ada.

*Purchasing power of parity* merupakan prinsip pertukaran yang disusun sehingga harga untuk produk yang sama di berbagai negara adalah sama. Prinsip ini memberikan pemahaman kepada kita bahwa masyarakat secara nyata akan melakukan pembelian dengan sumber daya keuangan yang dialokasikan padanya. Sebagai contoh misalnya, harga sebuah burger di Amerika \$ 3.22. Berdasarkan pada nilai tukar mata uang, harga burger yang

sama di Inggris \$ 3.90 dan di Swedia \$ 4.59. Namun, burger yang sama tersebut hanya \$1.54 di Hong Kong dan \$1.78 di Thailand. Selain itu, konsep produktivitas dapat digunakan juga untuk mengukur pertumbuhan ekonomi, yaitu mengukur berapa besar pertumbuhan ekonomi dibandingkan dengan sistem dan sumber daya yang mampu menghasilkan pertumbuhan tersebut. Jika lebih banyak produk yang dihasilkan dengan sedikit saja faktor produksi yang digunakan maka harga akan turun. Sebagai konsumen, tentu kita hanya akan membutuhkan sedikit uang untuk membeli produk dengan kuantitas yang sama. Dapat dikatakan, standar hidup masyarakat meningkat dengan naiknya produktivitas. Bila produktivitas suatu negara naik maka PDB dan PDB per kapita juga meningkat. Peningkatan produktivitas menyebabkan perbaikan standar hidup dan pertumbuhan sistem perekonomian.

Indikator lain yang menunjukkan kesejahteraan ekonomi dalam hubungannya dengan pembelanjaan dan hasil (dari pajak) disebut dengan defisit anggaran (*budget deficit*). Menurut Ferrell *et al* (2011), terdapat lima ukuran untuk mengevaluasi kondisi perekonomian suatu negara, yaitu:

- a. Neraca perdagangan (*trade balance*), yaitu perbedaan antara ekspor dan impor. Bila hasilnya negatif maka negara tersebut disebut dengan mengalami defisit atau perekonomian sedang tidak sehat.
- b. Indeks harga konsumen (*consumer price index*), yaitu perubahan ukuran dalam harga barang dan layanan.
- c. Pendapatan per kapita (*income per capita*), yaitu rata-rata penghasilan orang per tahun. Ukuran ini juga menunjukkan rata-rata belanja masyarakat per tahun.
- d. Tingkat pengangguran (*unemployment rate*), yaitu berapa banyak usia kerja yang tidak bekerja di suatu negara.
- e. Inflasi (*inflation*), yaitu kenaikan harga barang dan layanan yang ditawarkan dalam periode waktu tertentu. Ukuran ini digunakan untuk menentukan apakah harga barang dan layanan melebihi kompensasi atau penghasilan karyawan dari waktu ke waktu.
- f. Produktivitas karyawan (*worker productivity*), yaitu banyaknya barang dan layanan yang dihasilkan dalam setiap jam kerja.

Pertumbuhan sistem perekonomian juga dipengaruhi oleh hutang nasional (*national debt*), yaitu banyaknya uang yang dipinjam oleh pemerintah dari kreditur. Bagaimana hutang nasional memengaruhi pertumbuhan ekonomi? Pajak merupakan cara yang paling nyata bagi

pemerintah dalam meningkatkan uangnya, selain juga menjual obligasi atau saham yang juga akan mendapatkan sejumlah uang tertentu. Obligasi merupakan investasi atraktif karena aman. Dengan menjual obligasi, pemerintah akan bersaing dengan peminjam potensial untuk menyediakan dana. Semakin banyak uang yang dipinjam pemerintah maka semakin sedikit ketersediaan uang yang dapat dipinjam dan diinvestasikan untuk sektor swasta yang dapat meningkatkan produktivitas.

Setelah kita mempelajari berbagai hal yang terkait dengan perdagangan internasional dan cara pengaruhnya pada kondisi perekonomian maka ada satu kondisi yang menunjukkan kenyamanan perekonomian suatu negara, yaitu adanya kestabilan ekonomi. Kestabilan atau stabilitas (*stability*) merupakan suatu kondisi di mana ketersediaan uang dalam sistem perekonomian dan kuantitas barang dan layanan yang dihasilkan di negara tersebut tumbuh pada tingkat yang sama. Kestabilan ini terancam oleh berbagai kondisi perekonomian seperti inflasi, pengangguran, resesi, dan depresi yang telah dijelaskan sebelumnya. Inflasi terjadi ketika dalam sistem perekonomian terjadi peningkatan harga. Ketidakstabilan akan terjadi bila banyaknya uang yang ada dalam sistem perekonomian tersebut melebihi *output* yang sesungguhnya sehingga masyarakat memiliki lebih banyak uang untuk membeli produk yang kuantitasnya sama di pasaran. Dalam hukum penawaran dan permintaan dinyatakan bahwa bila orang-orang bersaing dalam membeli produk yang jumlahnya terbatas, harga akan naik. Kenaikan harga tersebut menyebabkan nilai mata uang dalam perekonomian menurun.. Kondisi dapat diatasi pemerintah dengan cara menaikkan suku bunga tabungan dan deposito sehingga masyarakat terdorong untuk tidak membelanjakan uangnya, melainkan mau menabung, baik dalam bentuk tabungan maupun deposito.

Ketidakstabilan yang kedua adalah meningkatnya pengangguran, yaitu banyaknya orang yang tidak bekerja pada usia kerja. Bila tingkat pengangguran rendah, hal ini berarti kekurangan tenaga kerja yang ada di pasar tenaga kerja. Para pelaku bisnis akan bersaing untuk mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas, sehingga gaji karyawan mengalami peningkatan. Dengan meningkatnya gaji karyawan, maka perusahaan juga pasti akan menaikkan harga jual produk untuk meningkatkan margin labanya. Meskipun konsumen memiliki uang, namun dengan naiknya harga barang dan layanan akan menurunkan konsumsi masyarakat. Kondisi ini akan

menyebabkan dua permasalahan. *Pertama*, bila tingkat upah terlalu tinggi, bisnis akan menanggapi dengan merekrut sedikit saja karyawan sehingga pengangguran tinggi. *Kedua*, bisnis akan meningkatkan harga untuk menghadapi naiknya gaji karyawan, namun mereka tidak dapat menjual produknya pada harga yang sama, melainkan harus dinaikkan. Kenaikan harga menyebabkan permintaan masyarakat akan barang dan layanan menurun sehingga perusahaan terpaksa mengadakan pemutusan hubungan kerja dengan karyawan, dan pengangguran kembali meningkat.

Pengangguran ada kalanya merupakan gejala dari sistem perekonomian secara luas. Dalam siklus perekonomian, orang pada sektor yang berbeda juga akan kehilangan pekerjaan. Secara keseluruhan, penghasilan dan daya beli masyarakat menurun. Kondisi ini akan mendorong perusahaan atau pelaku bisnis mengurangi faktor-faktor produksinya termasuk karyawan. Banyak orang akan kehilangan pekerjaannya dan banyak pengangguran yang terjadi. Pengangguran yang disebabkan oleh siklus ini disebut dengan pengangguran siklikal (*cyclical unemployment*). Jika kita melihat kembali pada hubungan antara pengangguran dan kestabilan perekonomian, kita mengingat kembali bahwa ketika harga cukup tinggi, permintaan barang dan layanan akan menurun. Kita juga ingat bahwa bila permintaan menurun, produsen atau pihak perusahaan akan mengurangi faktor-faktor produksinya termasuk karyawan karena perusahaan juga akan mengurangi jumlah produksinya. Akibatnya, secara keseluruhan luaran menurun. Bila terjadi jumlah luaran secara keseluruhan (*aggregate output*) menurun, hal tersebut menunjukkan telah terjadi resesi di negara tersebut. Selama resesi, produsen juga hanya membutuhkan sedikit karyawan untuk menghasilkan produk sehingga pengangguran meningkat.

Untuk menentukan apakah perekonomian mengalami resesi, kita harus mulai mengukur luaran total. Ingat kembali fungsi dari PDB yang sesungguhnya yang digunakan untuk penyesuaian nilai total barang dan layanan yang dihasilkan dalam periode tertentu dalam perekonomian nasional melalui faktor-faktor produksi domestik. Resesi lebih tepat didefinisikan sebagai suatu periode selama *aggregate output* yang diukur dengan menurunnya PDB yang sesungguhnya. Resesi yang luas dan berkepanjangan disebut dengan depresi. Lalu, bagaimana pemerintah mengelola kondisi perekonomian suatu negara? Ada dua kebijakan yang seringkali digunakan, yaitu kebijakan fiskal atau pajak (*fiscal policy*) dan kebijakan moneter atau

keuangan (*monetary policy*). Kebijakan fiskal merupakan kebijakan yang dilakukan pemerintah untuk mengatur cara mengumpulkan dan membelanjakan uangnya. Kebijakan moneter berfokus pada pengendalian banyaknya uang yang ditawarkan. Hal ini terutama dilakukan oleh pemegang otoritas keuangan tertinggi di suatu negara. Di Indonesia, pemegang otoritas tersebut adalah Bank Indonesia, pemerintah dapat memengaruhi kemampuan atau kemauan bank meminjamkan uang. Kebijakan fiskal dan moneter ini digunakan untuk mencapai kestabilan perekonomian, yaitu dengan kebijakan ekonomi pemerintah untuk menghaluskan fluktuasi luaran dan pengangguran untuk tercapainya kestabilan harga.

Ekonomika berkaitan dengan studi mengenai cara masyarakat berhubungan dengan permasalahan kelangkaan dan hasilnya dalam hal yang diproduksi, cara memproduksi, dan cara mendistribusikan. Secara keseluruhan, terdapat dua level analisis yang terkait dengan persoalan perekonomian yang berpengaruh pada bisnis, yaitu analisis perekonomian mikro dan analisis perekonomian makro. Analisis perekonomian mikro berkaitan dengan keputusan perekonomian yang dilakukan oleh individu dan perusahaan, sedangkan analisis perekonomian makro berkaitan dengan interaksi antara bisnis dan lingkungan perekonomian secara keseluruhan (perekonomian agregat).

Pendekatan perekonomian mikro digambarkan dengan analisis pasar dan harga serta cara pelanggan berpengaruh pada perubahan harga. Perubahan harga tersebut juga dapat disebabkan oleh industri atau perusahaan lain yang sejenis. Dalam kenyataannya, sektor perekonomian tersebut saling terkait dan memengaruhi pengangguran, produksi, dan permintaan pelanggan. Sebaliknya, perekonomian makro mengenai adanya saling ketergantungan antara pasar dan perekonomian secara luas, seperti tingkat pengangguran, laju inflasi, persentase pertumbuhan *output*, dan persentase pertumbuhan ekonomi.



## LATIHAN

---

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

- 1) Jelaskan apa yang dimaksud dengan lingkungan bisnis eksternal.



- 2) Jelaskan apa yang dimaksud dengan lingkungan bisnis internal.
- 3) Jelaskan jenis pengangguran yang Anda ketahui.
- 4) Jelaskan apa yang Anda ketahui tentang sistem perekonomian.
- 5) Jelaskan ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi kondisi perekonomian suatu negara.

#### Petunjuk Jawaban Latihan

- 1) Lingkungan bisnis eksternal merupakan lingkungan yang berada di luar perusahaan atau di luar bisnis. Lingkungan eksternal meliputi lingkungan umum dan lingkungan industri. Lingkungan umum adalah sekumpulan elemen-elemen dalam masyarakat yang lebih luas yang memengaruhi suatu industri dan perusahaan-perusahaan yang ada di dalamnya. Lingkungan eksternal umum meliputi lingkungan bisnis domestik, lingkungan bisnis global, lingkungan teknologi, lingkungan politik dan hukum, lingkungan sosial-budaya, dan lingkungan ekonomi. Bisnis selalu terikat dengan lingkungannya. Lingkungan industri merupakan serangkaian faktor-faktor ancaman dari pelaku bisnis baru, *supplier*, pembeli, produk pengganti, dan intensitas persaingan di antara para pesaing yang secara langsung memengaruhi perusahaan dan tindakan dan tanggapan kompetitifnya. Lingkungan eksternal dapat dibedakan menjadi lingkungan eksternal mikro dan lingkungan eksternal makro. Lingkungan mikro adalah lingkungan yang terkait langsung dengan kegiatan operasional organisasi, meliputi pesaing, pelanggan, pemasok, pembuat aturan, dan partner strategis perusahaan.
- 2) Lingkungan internal merupakan lingkungan yang berada di dalam perusahaan dan memengaruhi daur hidup perusahaan. Lingkungan internal terdiri dari struktur, budaya, dan sumber daya. Lingkungan internal perlu dianalisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam perusahaan. Struktur adalah cara perusahaan diorganisasikan yang berkenaan dengan komunikasi, wewenang, dan arus kerja. Struktur sering juga disebut rantai perintah dan digambarkan secara grafis dengan menggunakan bagan organisasi. Budaya merupakan pola keyakinan, pengharapan, dan nilai-nilai yang dibagikan oleh anggota organisasi. Norma-norma organisasi secara khusus memunculkan dan mendefinisikan perilaku yang dapat diterima anggota

dari manajemen puncak sampai karyawan operatif. Sumber daya adalah aset yang merupakan bahan baku bagi produksi barang dan jasa organisasi. Aset ini dapat meliputi sumber modal, kemampuan manajerial, sumber daya manusia, pengetahuan keuangan, produksi, teknologi, kemampuan, dan bakat manajerial seperti aset keuangan dan fasilitas perusahaan dalam wilayah fungsional.

- 3) Menurut Madura (2007), terdapat empat macam pengangguran, yaitu:  
Pengangguran friksional atau natural, yaitu pengangguran yang bersifat sementara yang disebabkan oleh keahliannya yang kurang sesuai dengan pasar tenaga kerja, namun mendapatkan kesempatan di tempat lain.  
Pengangguran musiman, yaitu pengangguran yang disebabkan oleh keahliannya belum dibutuhkan di masa atau kurun waktu tertentu.  
Pengangguran siklus, yaitu pengangguran yang disebabkan oleh buruknya kondisi perekonomian. Ketika permintaan produk dan jasa menurun selama periode waktu tertentu maka perusahaan akan mengurangi jumlah karyawannya.  
Pengangguran struktural, yaitu pengangguran yang disebabkan tenaga kerja tidak mempunyai keterampilan yang dibutuhkan.
- 4) Sistem perekonomian merupakan sistem suatu negara untuk pengalokasian sumber daya di antara warga negara baik individu maupun organisasi. Isu yang ada dalam sistem perekonomian ini adalah cara memenuhi kebutuhan atau permintaan akan produk dan jasa dengan menggunakan sumber daya yang terbatas jumlahnya. Sistem perekonomian ini memengaruhi berbagai hal, yaitu: (1) Barang dan layanan apa yang ditawarkan, berapa banyaknya, dan bagaimana memuaskan kebutuhan pelanggan; (2) Bagaimana barang dan layanan dihasilkan atau disampaikan, bagaimana cara menghasilkannya, dan sumber daya apakah yang digunakan untuk menghasilkan barang atau memberikan layanan; dan (3) Bagaimana barang dan layanan tersebut disampaikan kepada pelanggan. Ada berbagai jenis sistem perekonomian yang berbeda dalam mengelola faktor-faktor produksi dan membuat keputusan mengenai produksi dan alokasi. Dalam beberapa sistem, semua kepemilikan adalah milik swasta tetapi ada kalanya dimiliki oleh pemerintah. Ada dua sistem perekonomian yang dikenal secara garis besar, yaitu sistem perekonomian terpusat dan sistem perekonomian pasar.

- 5) Terdapat beberapa ukuran untuk mengevaluasi kondisi perekonomian suatu negara, yaitu:

Neraca perdagangan (*trade balance*) yaitu perbedaan antara ekspor dan impor. Bila hasilnya negatif, maka negara tersebut disebut dengan mengalami defisit atau perekonomian sedang tidak sehat.

Indeks harga konsumen (*consumer price index*), yaitu perubahan ukuran dalam harga barang dan layanan.

Pendapatan per kapita (*income per capita*), yaitu rata-rata penghasilan orang per tahun. Ukuran ini juga menunjukkan rata-rata belanja masyarakat per tahun.

Tingkat pengangguran (*unemployment rate*), yaitu berapa banyak usia kerja yang tidak bekerja di suatu negara.

Inflasi (*inflation*) yaitu kenaikan harga barang dan layanan yang ditawarkan dalam periode waktu tertentu. Ukuran ini digunakan untuk menentukan apakah harga barang dan layanan melebihi kompensasi atau penghasilan karyawan dari waktu ke waktu.

Produktivitas karyawan (*worker productivity*), yaitu banyaknya barang dan layanan yang dihasilkan dalam setiap jam kerja.



## RANGKUMAN

---

Bisnis memiliki lingkungan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal yang memengaruhinya. Lingkungan bisnis domestik menunjukkan lingkungan tempat berlangsungnya kegiatan operasional bisnis. Lingkungan bisnis global juga merupakan kekuatan internasional yang memengaruhi bisnis. Lingkungan teknologi, politik, sosial, budaya, hukum, dan perekonomian juga harus mendapatkan perhatian dalam melakukan bisnis.

Ada dua indikator pertumbuhan ekonomi, yaitu pendapatan agregat (*aggregate expenditures*) dan produk domestik bruto atau PDB (*gross domestic product*). Indikator lain pertumbuhan ekonomi adalah tingkat pengangguran. Tingkat pengangguran juga harus dimonitor karena indikator ini dapat menunjukkan apakah kondisi perekonomian masih dapat diperbaiki atau ditingkatkan. Pengangguran siklus adalah tingkat pengangguran yang digunakan sebagai indikator perekonomian.

Faktor ekonomi makro kedua yang memengaruhi kinerja perusahaan adalah inflasi. Inflasi terdapat dua jenis inflasi, yaitu inflasi karena tarikan biaya (*cost-push inflation*) dan inflasi karena tarikan permintaan (*demand-pull inflation*). Faktor dalam perekonomian makro yang terakhir adalah tingkat suku bunga. Kinerja perusahaan juga dipengaruhi oleh karakteristik industri seperti permintaan industri, persaingan industri, karyawan, dan peraturan-peraturan.

Harga pasar ditentukan oleh kekuatan tarik-menarik antara permintaan dan penawaran. Terdapat tiga faktor utama yang dapat memengaruhi harga pasar, yaitu pendapatan pelanggan, preferensi atau pilihan pelanggan, dan biaya produksi. Pemerintah juga dapat menentukan kondisi perekonomian dengan menggunakan kebijakan moneter dan kebijakan fiskal.



### TES FORMATIF 3

---

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Lingkungan bisnis internal ini antara lain ....
  - A. keahlian, pengalaman, dan keterampilan karyawan
  - B. fasilitas proses produksi
  - C. ketersediaan modal baik dalam kuantitas maupun kualitas
  - D. jawaban a,b,c benar
  
- 2) Berikut ini merupakan lingkungan bisnis eksternal, yaitu ....
  - A. teknologi dan ekonomi
  - B. karyawan
  - C. pemegang saham
  - D. manajemen
  
- 3) Ada beberapa faktor perekonomian makro antara lain ....
  - A. pertumbuhan ekonomi dan deflasi
  - B. pengangguran dan total produksi
  - C. tingkat suku bunga dan inflasi
  - D. inflasi dan resesi
  
- 4) Jenis pengangguran yang merupakan indikator perekonomian adalah pengangguran....
  - A. friksional

- B. musiman
  - C. siklus
  - D. struktural
- 5) Kenaikan harga produk dan jasa secara umum pada periode waktu tertentu disebut sebagai ....
- A. inflasi
  - B. deflasi
  - C. resesi
  - D. revaluasi
- 6) Ada dua sistem perekonomian yang dikenal secara garis besar, yaitu ....
- A. sistem perekonomian komunis dan sistem perekonomian sosialis
  - B. sistem perekonomian terpusat dan sistem perekonomian pasar
  - C. sistem perekonomian campuran dan sistem perekonomian individu
  - D. jawaban a,b,c benar
- 7) Berikut ini yang bukan merupakan ciri sistem perekonomian komunisme adalah ....
- A. kepemilikan bisnis oleh pemerintah
  - B. tidak ada persaingan
  - C. banyak pilihan karier
  - D. pemilihan barang dan jasa terbatas
- 8) Berikut ini yang merupakan ciri sistem perekonomian kapitalis adalah ....
- A. pemerintah memiliki dan mengoperasikan industri utama, individu memiliki bisnis kecil
  - B. ada hambatan dalam industri utama, mendorong bisnis kecil
  - C. konsumen memiliki banyak pilihan barang dan jasa; harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan
  - D. konsumen memiliki pilihan barang dan jasa yang terbatas, harga biasanya tinggi
- 9) Berikut ini pernyataan yang tidak benar adalah ....
- A. contoh negara yang menganut sistem perekonomian kapitalisme Amerika, Kanada, Jepang, Australia
  - B. contoh negara yang menganut sistem perekonomian sosialisme adalah India, Israel, dan Swedia.
  - C. contoh negara yang menganut sistem perekonomian komunisme adalah Korea Utara, Kuba, Venezuela, dan Cina

D. contoh negara yang menganut sistem perekonomian sosialisme adalah Amerika, Kanada, Jerman, Australia

- 10) Salah satu ukuran untuk mengevaluasi kondisi perekonomian suatu negara yaitu ....
- A. neraca pembayaran dan inflasi
  - B. neraca perdagangan dan indeks harga konsumen
  - C. pendapatan perusahaan multinasional
  - D. tingkat turn over karyawan

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

### *Tes Formatif 2*

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

### *Tes Formatif 3*

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

## Daftar Pustaka

- Brown, B.J. dan Clow J.E. (2008). *Introduction to Business. The McGraw Hills Companies*. New York: McGrall Hill.
- Ebert, R.J. dan Griffin, R.W. (2009). *Business Essentials*. 7<sup>th</sup> edition. Singapore: Prentice Hall – Pearson Education International
- Ferrell, O.C.; Hirt, G.A.; dan Ferrell, L. (2011). *Business: A Changing World*. 8<sup>th</sup> edition. United States: McGraw-Hill & Irwin
- Fry, F.L.; Stoner, C.R.; dan Hattwick, R.E. (2000). *Business: An Integrative Approach*, 2<sup>nd</sup> edition. Singapore: Irwin-McGraw Hill.
- Madura, J. (2007). *Introduction to Business*, 4<sup>th</sup> edition. Australia: Thomson SouthWestern.
- Worthington, I dan Britton, C. (2000). *The Business Environment*, 3<sup>rd</sup> edition. Singapore: Prentice Hall & Pearson Education.