DIKTAT MATA KULIAH

PENGANTAR BISNIS

Oleh : Aslim, SE. MM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UPI Y.A.I

JAKARTA

2020

KATA PENGANTAR

Saya mengucapkan syukur Alhamdulillah kehadirat Allah SWT, atas karunianya dan ridho sehingga diktat Pengantar Bisnis ini dapat saya selesaikan dengan baik.

Diktat ini saya susun dengan maksud untuk membantu para mahasiswa dan memerlukan referensi dalam mempelajari Pengantar Bisnis khususnya bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPIY.A.I.

Setelah mempelajari diktat ini diharapkan mahasiswa dapat memahami fungsi-fungsi Bisnis dan Lingkungan Bisnis. Oleh karena itu dengan adanya diktat ini bisa dibaca oleh berbagai pihak yang membutuhkan.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendorong saya menulis diktat ini, dan tak lupa mengucapkan terima kasih kepada para rekan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I yang telah mendukung adanya diktat ini. Saya sadar bahwa diktat ini masih banyak kekurangan dan kelemahannya sehingga di perlukan buku pendamping lainnya untuk lebih mendalami masalah Bisnis. Karena itu kami selalu menunggu kritik dan saran yang bersifat membangun demi lebih baiknya diktat ini.

Jakarta, Maret2020,

Menyetujui,
Ka.Prodi AkuntansiS-1
FEB UPI Y.A.I

Dr. Lely Indriati,SE,MM

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I

(Aslim , SE,MM)

Mengetahui
Dekan FEB UPI YAI

Dr. Marhalinda, SE, MM

DAFTAR ISI

Kata Pengantar …….. i

Daftar Isi …… ii

Pengertian Bisnis .. …… 01

Ruang Lingkup Bisnis ……. …… 07

Pengertian dan bentuk-usaha di Indonesia …….. 14

Sistem Ekonomi……..……..... 22

Lingkungan Perusahaan di Indonesia…….. 29

Para Pemangku Kepentingan dan Etika Bisnis……. 33

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan…….. 38

Memahami Kewirausahaan dan Peranannya bagi -
pengembangan usaha ……..... 44

Manajemen Perusahaan…… 50

Bank, Lembaga Keuangan Non Bank dan Pasar Uang …….. 58

PENGERTIAN BISNIS :

Ekonomi (economics) adalah Studi mengenai bagaimana masyarakat memilih untuk menggunakan sumber-sumber daya untuk menghasilkan barang dan jasa dan mendistribusikannya untuk dikonsumsi di antara beragam kelompok dan individu yangbersaing.

Bisnis adalah Segala kegiatan yang berkaitan dengan penyediaan Barang dan Jasa yang dibutuhkan atau diinginkan orang (STEINHOFF – 1979).

Bisnis adalah aktivitas Bisnis melalui penyediaan barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan profit (laba) – Ebert dan Griffin 1996.

Sistem adalah Suatu kesatuan yang saling bekerjasama ataupun saling mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung untuk mencapai suatu tujuan.

Sistem ekonomi adalah Cara pengaturan kegiatan ekonomi dalam suatuNegara.

Beberapa sistem ekonomi yang dikenal:

1) **Kapitalisme (Capitalism)**
2) **Sosialisme (Socialism)**
3) **Komunisme (Communism)**
4) **Fasisme**
5) **Merkantilisme (mercantilism)**
6) **Demokrasi Ekonomi (Economics democratic)**

OrganisasiPerusahaan:
- **Memiliki BadanHukum**
- **Memiliki BadanUsaha.**

Seperti : SITU = Surat Izin Tempat Usaha, SIUP = Surat Izin Usaha Perdagangan

PT. Pertamina

PT. Unilever Indonesia

PT. Indofood Sukses Makmur

PT. Toyota Astra

Sedangkan untuk Usaha perorangan → tidak ada surat Izin spt Pedg K5.

Produk (Product) : dibagi 2 jenis

1). Tangible goods ; merupakan barang2 yang dapat diindera olehpanca indera manusia spt, mobil, rumah, mie instan, sabun cucidll.

2). Intangible goods /jasa ; adalah produk yang tidak dapat dilihat secara kasat mata tetapi dapat dirasakan manfaatnya setelah konsumen mengkonsumsi jasa tersebut spt , Jasa Pengacara, Notaris, dokter,guru.

Suatu Perusahaan dikatakan menghasilkan lab (profit) apabila :

Total Revenues > Total Cost

(total pendapatan pada satu periode > total biaya pada periode yang sama)

Alternatif penggunaan Laba usaha :

a). Laba Perusahaan : - Dibagikan kepada Pemegang sahamdalam bentuk deviden.

.- Laba ditahan (retained earning) untuk diinvestasikan kembali olehperusahaan (beli saham/ obligasi dll)

b). Koperasi - SHU : - Dibagikan kepada paraanggota

- Dicadangkan untuk menutup kerugian usaha koperasi/ atau tambah modalKoperasi

c). Laba Usaha Perseorangan:

- Memperbesar modalUsaha

- Kebutuhan pribadi pengusaha/Pengambilan pribadi (Prive).

Fungsi-Fungsi Bisnis :

3 fungsi dasar yang dilakukan oleh aktivitas Bisnis (STEINHOFF1979)

1. **Memperoleh bahan baku (acquiring rawmaterials).**

   Memperoleh harga bahan baku dengan harga optimal, terjaga kesinambungan pasokan, potensi kehilangan daya saing di pasar global karena harga bahan baku yang tinggi dari pada pesaing.

2. **Mengolah bahan baku (manufacturing raw materials).**

   Contoh PT Indofood : Gandum → Tepung terigu → Mi Instans dll

3. **Mendistribusikan produk kepada Konsumen (distributing product to consumers).**

   Tujuan dari suatu Bisnis didirikan → untuk melayani kebutuhan pelanggan/Konsumen → Perusahaan mengharapkan Laba (Profit).

Hakekat Bisnis / orang menciptakan Bisnis a/n ;

1. **Melihat suatu kesempatan untuk menghasilakn produk atau jasa yang belum ditawarkan oleh perusahaan-perusahaanlain.**
2. **Yakin bahwa mereka dapat menghasilkan produk atau jasa yang dapat dijual lebih rendah dari perusahaan yang ada pada saatini.**

Konsumen Bisnis (Business Customers) :

4 kategori pembeli produk perusahaan dari segmen konsumen bisnis:

1) **Copanies that consume:**

   Yaitu suatu perusahaan membeli produk atau jasa untuk dijadikan sebagai bagian dari produk akhir.

2) **Government Agencies:**

   Yaitu pemerintah sebagai pembeli terbesar produk2 tertentu yang dihasilkan perusahaan. Spt Bulog, Semendll

3) **Institutions:**

   Yaitu mencakup berbagai organisasi seperti sekolah, rumah sakit, Lembaga keagamaan, organisasi amal (charitable organization) sebagai pembeli produk perusahaan.

4) **Resellers:**

   Yaitu mencakup berbagai perusahaan yang melakukan pembelian produk dari produsen untuk dijual kembali kepada konsumen.

   Contoh : PT. Putri Daya Usaha → menjadi distributor produk mi instan dari PT Indofood Sukses Makmur.

   (dijual kembali kepada pedagang grosir, toko eceran dll).

<u>TUJUAN BISNIS :</u>

(yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan – Peter Drucker 1968)

1. **Market Standing (Penguasaanpasar).**

   Pendapatan penjualan (sales revenue) & Profit jangka Panjang.

Mampu membaca potensi pasardan arah persaingan y.a.d melalui penelaahan teknologi perusahaan pesaing.

2. **Innovation (Inovasi).**

   Dua jenis inovasi – Drucker 1969 ;

   a. **Inovasi produk ataujasa**

   b. **Inovasi berbagai keahlian(skills) dan aktivitas2 yang diperlukan untuk menghasilkaninovasi**

3. **Physical and Finance resources (Penguasaan Sumber daya Fisik& Sumber Daya Keuangan).**

   Pasokan memperoleh bahan baku berkelanjutan, harga yang bersaing.

   Misal : Kapasitas pabrik, kapasitas Gudang dll

4. **Profitbilitas (Keuntungan / Laba).**

   Bisnis : - Memiliki badan usaha (PT, CV, Firma, Koperasi)

   - Perorangan tidak memiliki badan usaha spt pedagang K5, warung , Kios, usaha informal lainnya.

5. **Manager performance and Development (Kinerja dan Pengembangan Manajer).**

   Manajer → orang yang secara operasional bertanggungjawab terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

   Manajer untuk mengelola perusahaan dengan baik perlu memiliki ;

   - **Memiliki pengetahuan (knowledge)**
   - **Memiliki kemampuan (skills)**
   - **Memiliki perilaku (behavior tertentu yang berkaitan denganprofesinya.**

   →Meningkatkan kinerja dan pengembangan kemampuannya melalui : - Kompensasi yang menarik, - Program training and development berkelanjutan.

6. **Worker performance and attitude (Sikap para karyawan terhadap pekerjaan dan ke Perusahaan).**

   Harus memperoleh perhatian yang besar oleh perusahaan terhadap karyawan.

   Harus diketahu perusahaan → sikap para karyawan terhadap pekerjaan dan jugaperusahaan.

   Seperti : - Kondisi kerja, - Kompensasi yang diterima.

   Untuk jangka Panjang → perusahaan harus membuat tujuan yang spesifik terkait dengan pemeliharaan dan pengembangan karyawan, agar karyawan dapat bekerja dengan baik.

7. **Public Responsibility (Tanggung jawab social terhadapa public).**

   Bisnis →memiliki tanggungjawab sosial seperti memajukan kesejahteraan masyarakat, mencegah terjadinya Polusi, Menciptakan lapangan kerja.

   Empat cara memelihara lingkungan hidup yang berkelanjutan :

   a. **Aktivitas untuk mencegah dan pengendalianPolusi**
   b. **Aktivitas Product stewardship → memperkecil dampak dariproduk**
   c. **Merencanakan untuk menetapkan teknologi2 lingkungan ygbaru.**

      (new environmental technologies → Spt dari bahan kimia , Bioteknologi
   d. **Mengembangkan suatu sustainability vision yaitu suatu visi yang dapat menjadi pemandu bagi pengembangan produk, proses produksi, teknologiproduksi.**

8. **Stockholders wealth maximization (Laba yang maksimal kekayaan para investor).**

   Perusahaan tidak hanya memperhatikan kepentingan para pemegang saham (Stockholders), tetapi juga para pemangku kepentingan (Stake holders) yaitu orang-orang/ Lembaga didalam dan diluar organisasi perusahaan yang memiliki kepentingan.

   →Kegagalan perusahaan memperhatikan kepentingan stake holders sering kali menimbulkan kesulitan yang sangat besar terhadap kelancaran operasioanal perusahaan.

<u>B2B Vs B2C</u>

Aktivitas Bisnis → produk kepada siapa dipasarkan

Produk → Ke Perusahaan B2B

(spt Perusahaan ban Goodyear ke Toyota ASTRA)

-----→ Ke Konsumen B2C

(spt : Alfamart menjual berbagai jenis barang kebutuhan Sehari-hari (consumer goods) di gerainya di seluruh Indonesia.

Konsep Bisnis: ***. Penciptaanide**

***.Kepemimpinan**

***. Kerjasama TIM**

***. Pengendalian Mutu**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Jelaskan apa yang dimaksud Bisnis ? dan apa tujuan Bisnis yang ingin dicapai oleh suatu Perusahaan?.**

2. **Dalam persaingan Global saat ini, inovasi dan penguasaan pasar sangat dibutuhkan dalam suatu kegiatan Bisnis, Jelaskan pendapat dan alasan Saudara tentang pernyataan diatas?.**

3. **Apa yang dimaksud dengan Tangible product dan Intangible product ? Jelaskan berbagai persamaan dan perbedaan keduanya serta berikan contoh?**

4. **Jelaskan hakekat bisnis/tujuan orang menciptakan bisnis dan berikan contohnya?**

5. **Jelaskan dengan contoh dalam kegiatan bisnis sehari-hari tentang penggunaan laba usaha?.**

RUANG LINGKUP BISNIS :

Para Pebisnis → barang danJasa;
- **Industri ekstrakstif**
- **Industrimanufaktur.**

Ekstraktif yaitu yang mengambil bahan baku dari alam (spt : gula merah, karet mentah, industri baja dll).
Manufaktur yaitu yang melakukan pengolahan input yang dihasilkan sektor ekstraktif menjadi berbagai output (spt : Pabrik kecap, pabrik ban mobil/motor, pabrik mobil/motor, pabrik sepatu dll).

Ruang lingkup Bisnis :

A. **Secara umum → Produk dan Jasa yang komersial dipasarkan,laba.**
B. **Yang dibuat berdasarkan KBLI (klasifikasi Baku Usaha Indonesia) tahun 2009.**
C. **Bisnis Internasional (aktivitas bisnis yang dilakukan diluar batasNegara)**

A).. Ruang Lingkup Bisnis secara umum :

Bisnis dikelompokkan ke dalam 10 entitas produk (Philip Kotler 2001)

1. **Informasi (information)**
2. **Tempat (places)**
3. **Pengalaman (experiences)**
4. **Organisasi (organization)**
5. **Ide (ideas)**
6. **Manusia (peoples)**
7. **Hak kepemilikan seseorang (properties)**
8. **Acara (events)**
9. **Barang-barang produk kasat mata (tangible goods)**
10. **Jasa (services)**

1. **Informasi → Pelaku bisnis menginformasikan (di media massa cetak/elektonik) spt : - Penayangan langsung pertandingsepakbola**
   -Dalam pilkada DKI di media massa meliput secara intensif
   -Penayangan berita2 isu publik →untuk meningkatkan rating di TV sehingga para pengiklan memasang iklan , akan menaikkan revenue / pendapatan TV tersebut.

2. **Tempat → termasuk kategori places missal tempat tujuan wisata spt :**
   Objek wisata yang dapat dijual kepada wisatawan lokal/mancanegara , Candi Borobudur, ngarai Sianok, Danau Toba, Gunung Bromo, Pantai Pangandaran dll.
   Pemda → upaya pemasaran yang optimal tempat-tempat wisatanya untuk tempat wisatawan.
   Keberhasilan industri pariwisata → harus ditunjang adanya sarana dan Prasarana transportasi yang memadai dan akomodasi sehingga meningkatkan nilai (value) dari tempat tujuan wisata itu.

3. **Pengalaman :**
   Manusia senang melakukan berbagai aktivitas untuk memperoleh pengalaman-pengalaman tertentu dalamhidupnya.
   Contoh : - memiliki keinginan untuk merasakan sensasi jatuh (sensation of falling)
   - **Bermain ajunan, Naik roller coster, permainan bungy jumping/tong, terjun tandem, adanya kebutuhan manusia menjadi lahan bisnis spt Taman impian jaya ancol, disneyland dll**
   - **Pengalaman lain yang ingin dialami, melihat binatang buasdi alam bebas ke Taman Safari di Casarua Bogor,dll**

4. **Organisasi:**
   Rekam jejak (track record) perusahaan menghasilkan produk bermutu dapat memuaskan konsumen, memiliki kinerja keuangan yang baik, menyebabkan peruahaan memiliki nilai yang berbeda di banding pesaing dimata konsumen maupun investor .
   Perusahaan yang menghasilkan produk baru dinilai bertambah baik
   Contoh : PT Unilever Indonesia , penghasil produk consumer goods
   Pemilihan Perguruan Tinggi tertentu yang terakreditasioleh mahasiswa baru dengan segala fasilitas, dosendll.

5. **Ide:**
   Awalnya berasal dari suatu ide produk → Produk yang dipasarkan saat ini.
   - **Tirto Utomo → PT Aqua Golden Misisipi dengan produk air minum dalam kemasan , dimana setelah Tirto main tenis lapangan dengan temannya yang rekan bisnisnya terserang diare setelah mengkonsumsi air minum yang tidak higienis, menimbulkanidenya.**
   - **Ide dapat melahirkan inovasi produk yang sama sekali baru yang sebelumnya tidak ada dipasaran.**
   - **Du Pont era tahuan 1990-an → menciptakan produk inovatif menjadi nama generic (TEFLON).**
   - **Ide-ide tersebut terbukti dapat menjadi bisnis yang menguntungkan bahkan bernilai milyaran rupiah saat ini (spt : Gojek, Grab,Tokopedia**

6. **Manusia:**
   Manusia dengan segala kemampuan dan talenta yang dimilikinya dapat menjadi komoditas bisnis.
   Contoh : Komedian Sule/ Entis Sutisna yang fenomenal talentanya dapat menjadi komoditas bisnis → mengangkat populeritas acara komedi OVJ di Trans7 , acara Talk show di Net TV.

7. **Properties:**
   Hak kepemilikan seseorang terhadap benda-benda berharga dapat dijadikan komoditas bisnis.
   Tanah → kepemilikan dari sertifikat tanah yang bisa diperjualbeliakan
   Kendaraan → kepemilikan dari BPKB bukti kepemilikan kendaraan bermotor.
   Saham Perusahaan yang Go Publik dapat diperjual belikanuntuk memperoleh profit/)laba.

8. **Acara:**
   - **Pagelaran music (group band Scorpion/Jerman → contoh acara/event Yang dapat dijual kepada publik menjadi kegitanbisnis**
   - **Jakarta Fair →yang dilaksanakan secaraberkala**
   - **Para pengelola event (EO – event organinizer) diIndonesia.**

9. **Produk yang kasat mata:**
   Pepsoden, So klin, Coca cola, Kiwi, Mie Instan indomie → ditawarkan oleh berbagai perusahaan penghasil produk kepada konsumen .
   Diperjual belikan → merupakan aktivitas bisnis , karena produk tersebut mempunyai nilai (value) sehingga konsumen mau menukar uangnya yang mereka miliki dengan produk tersebut.
   Tangible goods → juga pada dasarnya memiliki kandungan jasa didalamnya. Spt : membeli Ballpoint Parker (mahal) yang memiliki penampakan fisiknya dan juga membeli jasa dapat diberikannya sebagai alat tulis.
   Hermawan Kertajaya → sebagai ahli pemasaran menyarankan bahwa " Apapun bisnis yang dilakukan oleh perusahaan, maka bisnis perusahaan tersebut harus dipandang sebagai bisnis jasa.

10. **Jasa:**
    Salah satu ciri utama jasa adalah bersifat INTANGIBLE artinya Keberadaan jasa tidak dapat dilihat secara kasat mata tetapi dapat dirasakan manfaatnya setelah konsumen mengonsumsi jasa tersebut .
    Ciri lainnya INSEPARABLE artinya jasa tidak dapat dipisahkan dari sipembeli jasa, sehingga kualitas jasa yang akan diperoleh konsumen sangat bergantung kepada siapa yang menjadi pemberi jasa (Tukang cukur rambut / Salon dll).

Jasa memiliki ciri VARIABILITY artinya jasa yang diberikan oleh pemberi jasa memiliki variasi antara satu pemberi jasa dengan pemberi jasa lainnya meskipun dilakukan oleh pemberi jasa yang sama. → hal ini dipengaruhi oleh suasana Psikologisnya saat melakukan pemberi jasa.
Berbagai jenis jasa : Pengacara, dokter, notaries, Transportasi, Penilai, Akuntan dll.
Jasa memiliki ciri PERISHABILITY artinya jasa tidak bisa disimpan untuk dikonsumsi diwaktu yang akan datang.

Berbeda dengan konsumsi bentuk barang → dapat/bisa disimpan untuk dikonsumsi lagi di masa mendatang.

B. Ruang Lingkup Bisnis menurut K B L I (Kalasifikasi Baku Lapang Usaha Indonesia).

- **KBLI tahun 2009 → merupakan revisi dari KBLI tahuan 2005**
  Dilakukan karena terjadi pergeseran lapangan usaha dan munculnya beberapa lapangan usaha baru / kegiatan ekonomibaru.

- **Peraturan Kepala badan Pusat statistik No. 57 tahun 2009 .**
  Tujuan KBLI th 2009 disusun, agar terjadi klasifikasi kegiatan ekonomi yang komprehensif, sehingga diperoleh penyeragaman. Dengan penyeragaman tersebut → dapat dibandingkan dengan format standar tingkat internasional, nasional, maupun regional.

Kegiatan ekonomi artinya sebagai suatu proses.
Kegiatan ekonomi : Input → Proses Produksi → Ouput

Kegiatan ekonomi terjadi bila sumber-sumber produksi seperti bahan baku/bahan penolong, tenaga kerja, peralatan dan teknik produksi dikombinasikan untuk menghasilkan barang dan jasa tertentu.

Definisi Kegiatan ekonomi yaitu sebagai suatu proses yang mengkombinasikan berbagai sumber-sumber produksi untuk menghasilkan satu set barang yang homogen (KBLI BPS tahun 2009).

Struktur dan Pemberian Kode KBLI th 2009 :

a. **Kategori : Menunjukkan garis pokok penggolongan kegiatan ekonomi. Menggunakan abjad A s/d U (21 kategori)**
b. **Golongan pokok : Merupakan uraian lebih lanjut darikategori.**
c. **Golongan : Merupakan uraian lebih lanjut dari golonganpokok.**
d. **Sub golongan : Merupakan uraian lebih lanjut dari kegiatan ekonomi yang tercakup dalam suatugolongan.**

e. **Kelompok : Yang dimaksudkan untuk memilah lebih lanjut kegiatan yang dicakup dalam suatu sub golongan menjadi beberapa kegiatan yang lebih homogeny.**

Dasar penyusunan KBLI th 2009 aalah ISIC (International standard industrial classification of all economic

B. Bisnis Internasional :

Aktivitas Bisnis : dibagi 2
- Bisnis Domestik (aktivitas transaksi perusahaan didalam batas-batas Negara)
- Bisnis Internasional (aktivitas transaksi perusahaan diluar batas-batas Negara).

Pada abad ke 12 → kerajaan Sriwijaya/kerajaaan maritim lainnya telah melakukan perdagangan Internasional dengan kerjaaan Tiongkok, India dll.
Sejak abad ke 13 → Jalur dagang dikuasai pengusahan kekaisaran Turki Usmani, sehingga akibatnya mahalnya harga komoditas dari Asia ke Eropa, maka dicari jalur alternatif dan mereka menemukan benua Amerika (oleh bangsa Eropa pada pencarian rute perdagangan Internasional.

Saat ini perusahaan transnasional/multinasional → memiliki lebih kurang 866.000 perusahaan afiliasi (menjadi anggota) diluar negeri dan memperkerjakan lebih dari 57 juta orang diseluruh dunia.

Perusahaan yang terlibat bisnis Internasional mengalami evolusi (dari sisi pemasaran, juga mengalami perubahan dilihat dari sudut perkembangan perusahaannya), dari perusahaan yang hanya melakukan aktivitas pemasarannya dipasar domestik. Kemudian melakukan perluasan pasar ke luar negeri dengan melakukan ekspor produknya.

Bisnis Internasional awalnya merupakan perusahaan domestik yang telah melewati serangkaian tahap evolusi pemasaran menjadi perusahaanGlobal.
5 (lima) Tingkatan evolusi pemasaran menjadi aktivitas Bisnis internasional:

1. **Pemasaran domestik (domestic marketing)**
2. **Pemasaran ekspor (export marketing)**
3. **Pemasaran Internasional (International marketing)**
4. **Pemasaran Multinasional (multinational marketing)**
5. **Pemsaran Global (global marketing)**

Evolusi organisasi perusahaan dalam memasuki Bisnis Internasional :

7 (tujuh) tahapan evolusi kelembagaan organisasi perusahaan yang bergerak dari perusahaan domestik menjadi perusahaan global :

1) **Foreign inquiry**
2) **Exportmanager**
3) **Export departemen and directsales**

4) **Sales branches and subsidiaries**
5) **Assemblyabroad**
6) **Production abroad**
7) **Integrations of foreignaffiliates**

Bentuk-bentuk aktivitas bisnis internasional :

1) **Investasi asing langsung (foreign directinvestment-FDI)**
2) **Ekspor (export)**
3) **Lisensi (licensing)**
4) **Waralaba (franchising)**
5) **Usaha patungan (joint venture)**

Faktor-faktor yang mendorong perkembangan Bisnis internasional :
3 (tiga) alasan/motif mengapa perusahaan melakukan ekspansi bisnisnya ke luar negeri :

1) **Motivasi melihat pasar (market seeking motives)**
2) **Motivasi biaya produksi yang lebih murah (cost reduction motives)**
3) **Motivasi strategis (strategic motives)**

Perusahaan internasional melakukan kegiatan bisnis di Negara lain dengan tujuan memelihara dan meningkatkan posisi bersaing perusahaan baik didalam industri maupun didalam segmen pasar tertentu.

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Buat suatu bentuk rencana bisnis, dari salah satu kelompok bisnis diantara 10 entitas produk menurut Phlipip Kotler 2001 yang menurut pendapat Saudara/i untuk saat ini memungkinkan memperoleh profit (laba) yang manjanjikan suatu keuntungan?**

2. **Pada Struktur dan Pemberian Kode KBLI th 2009 dengan kegiatan ekonomi/bisnisnya sub golongan tertera :B.07.011.001.1**
   Saudara/i diminta menjelaskan kategori, golongan pokok, golongan apa yang lengkap sesuai KBLI tahun 2009?

3. **Saudara jelaskan 5 (lima) Tingkatan evolusi pemasaran menjadi aktivitas Bisnis internasional:**
   1. **Pemasaran domestik (domestic marketing)**
   2. **Pemasaran ekspor (export marketing)**
   3. **Pemasaran Internasional (International marketing)**
   4. **Pemasaran Multinasional (multinational marketing)**
   5. **Pemsaran Global (global marketing)**

4. **Apakah yang dimaksud dengan aktivitas Bisnis Domestik dan aktivitas Bisnis Internasional berikan contoh perusahaannya dan jelaskan bergerak di bidang apa?.**

5. **Saudara jelaskan 3 (tiga) alasan/motif mengapa perusahaan melakukan ekspansi bisnisnya ke luar negeri:**
   1) **Motivasi melihat pasar (market seeking motives)**
   2) **Motivasi biaya produksi yang lebih murah (cost reduction motives)**
   3) **Motivasi strategis (strategic motives)**

PENGERTIAN DAN BENTUK-BENTUK USAHA DI INDONESIA

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam memilih bentuk perusahaan yang akan didirikan :

1. **Jumlah modal yang dimiliki maupun yang diperlukan untuk memulaiusaha**
2. **Kemungkinan penambahan modal yang diperlukan**
3. **Metode dan luasnya pengawasan terhadapperusahaan**
4. **Rencana pembagian profit(laba)**
5. **Rencana penentuan tanggungjawab**
6. **Besar kecilnya risiko yang harusdihadapi.**

Beraneka ragam lapangan usaha/kegiatan usaha dalam suatu perekonomian seperti : bidang Pertanian, bidang Pengolahan, bidang Perdagangan, menjual Jasa dan lain-lain.

Kegiatan Usaha→- SektorFormal
- Sektor informal (sebagian besar berbentukusaha perseorangan)

Sektor formal merupakan sektor perekonomian yang diatur Undang-undang, dikenakan pajak, memiliki organisasi formal dan didalam organisasi perusahaannya terdapat hubungan ketenagakerjaan sesuai dengan Undang-undang tenaga keja yangberlaku.

Menurut UU no. 3 th 1982, tentang wajib daftar perusahaaan pasal 1 huruf b yang dimaksud dengan ;
***Perusahaan* adalah Setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus yang didirikan, bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Indonesia dengan tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.**

Dalam UU no. 1 th 1987 tentang kamar dagang dan industri pasal 1 huruf c definisi ;
***Perusahaan* yaitu Setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus yang didirikan dan bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Republik Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.**

Pasal 1 UU no 3 th 1982 → tentang wajib daftar perusahaan yang dimaksud dengan ;
***Usaha* adalah Setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.**

Pengusaha adalah Setiap orang perseorangan atau persekutuan atau badan hukum yang menjalankan suatu jenis perusahaan.

2 (dua) unsur pokok perusahaan:

1. **Bentuk usaha (company /corporation)**
2. **Jenis Usaha (business)**

Selain kedua unsur pokok diatas terdapat beberapa unsur yang melekat pada suatu perusahaan yaitu :

a. **BadanUsaha**
   Bentuk hukumnya seperti : Perusahaan dagang/PD, Firma/Fa, Persekutuan komanditer/CV, Perseroan terbatas/PT, Perusahaaan umum/Perum, Perusahaan perseroan/Persero, dan Koperasi.

b. **Kegiatan dalam bidangperekonomian**
   Bidang Perindustrian, bidang Perdagangan, bidang Pembiayaan/financing, bidang jasa.

c. **Terus menerus (going concern)**
   Artinya kegiatan perusahaan harus dijadikan sebagai mata pencaharian, bukan sambilan/insidental.

d. **Bersifattetap**
   Artinya kegiatan itu tidak berubah atau tidak berganti dalam waktu singkat. Jangka waktu pendirian usaha → adanya akte pendirian/surat izin usaha misalnya 5 th, 10, 20 tahun.

e. **Terang-terangan**
   Artinya ditujukan dan diketahui oleh umum, bebas berhubungan dengan pihak lain, diakui dan dibenarkan oleh pemerintah berdasarkan Undang-undang.
   Dapat dilihat/diketahui dari : Akte pendirian perusahaan, Surat Izin Usaha/tempat usaha, Akte pendaftaran perusahaan.

f. **Keuntungan atauLaba**
   Menunjukkan nilai lebih (hasil) yang diperoleh dari modal yang diusahakan yaitu : (= Total Pendapatan – Total Biaya)

Pengusaha, Pemimpin Perusahaan dan Pembantu Perusahaan :

Pengusahaadalah Orang yang menjalankan perusahaan atau menyuruh (orang lain) menjalankanperusahaan.

3 (tiga) kategori pengusaha:

1) **Pengusaha yang bekerjasendiri**
2) **Pengusaha yang bekerja dengan bantuanpekerja**
3) **Pengusaha yang memberi kuasa kepada orang lain untukmenjalankan perusahaan .**

Pemimpin perusahaan →ada pada perusahaan persekutuan/partnership, Perseroan.
Pemimpin Perusahaan adalah orang yang diberi kuasa oleh pengusaha untuk menjalankan perusahaan atas namapengusaha.

Fungsi Pemimpin perusahaan →sebagai wakil pengusaha dan berkuasa dalam segala hal yang berkenaan dengan pengelolaan perusahaan yangdipimpinnya.

Pemimpin perusahaan besar seperti PT → dewan pimpinan disebut direksi /board of directors, ketuanya disebut Direkturutama/Dirut.

Direktur adalah orang yang diberi kuasa mengelola salah satu bidang usaha tertentu dalam perusahaan . (seperti Direktur Produksi, Dir. Pemasaran, Dir. SDM, Dir. Adm/keu).

Pembantu perusahaan adalah setiap orang yang melakukan perbuatan membantu pengusaha dalam menjalankan perusahaan dengan memperoleh upah.
Pembantu pengusaha atau pembantu pemimpin perusahaan → seperti Manajer, pekerja , karyawan, buruh.

3 (tiga) kelompok besar bentuk hukum perusahaan di Indonesia :

1. **Perusahaan Perseorangan:**
   - **Berizin**
   - **Tidakberizin**
2. **Perusahaan berbadan usaha tidak berbadan hukum/non badanhukum**
   - **Firma**
   - **CV**
3. **Perusahaan berbadanhukum**
   - **Perjan**
   - **Perum**
   - **Persero**
   - **BUMD**
   - **PT**
   - **Koperasi**
   - **Yayasan**

Bentuk-bentuk usaha di Indonesia menurut kepemilikan usaha :

1. **Perusahaan Perseorangan:**
   - **Berizin →swasta**
   - **Tidak berizin → swasta**

2. **Perusahaan berbadan usaha tidak berbadan hukum/non badanhukum**
   - **Firma →swasta**
   - **CV →swasta**

3. **Perusahaan usaha berbadanhukum**
   - **PT →swasta**
   - **Perjan →Negara**
   - **Perum →Negara**
   - **PT(Persero) →Negara**
   - **Koperasi →swasta**
   - **Perusahaan daerah→Pemda**
   - **Yayasan →swasta**
     →Negara

Perusahaan Perseorangan dan Perusahaan Berbadan Usaha tidak Berbadan Hukum :

Perusahaan Perseorangan adalah perusahaan swasta yang didirikan dan dimiliki oleh pengusaha perseorangan.

Perusahaan perseorangan dibagi dalam 2 kelompok ;

1. **Usaha perseoranganberizin**
   Memiliki izin operasional dari departemen teknis.
2. **Usaha perseorangan tidak berizin.**

Perusahaan persekutuan namun tidak berbadan hukum adalah perusahaan swasta yang didirikan dan dimiliki oleh beberapa orang pengusaha secara kerja sama tetapitidaktermasuk dalam ketegori badan usaha yang berbadan hukum. (seperti firma/Fa dan persekutuan komanditer /CV).

Firma adalah persekutuan perdata yang didirikan untuk menjalankan perusahaan dengan nama bersama.

Persekutuan komanditer/CV adalah firma yang mempunyai 1(satu) atau beberapa orang sekutu komanditer.

CV mempunyai dua macam sekutu yaitu

a. **Sekutu komplementer (complementary partner),**
   Adalah sekutu aktif yang menjadi pengurus persekutuan pada sebuah CV

b. **Sekutu komanditer (silent partner),**
   Adalah sekutu yang hanya menyerahkan uang, barang atau tenaga sebagai pemasukan pada persekutuan dan tidak turut campur dalam pengurusan atau penguasaan persekutuan.

Perusahaan Berbadan Hukum :

Subjek hukum itu dibagi dalam 2 (dua) bagian yaitu

a. **Manusia**
b. **Badan hukum**

Badan hukum ialah organisasi atau badan yang diwujudkan/diciptakan oleh hukum sebagai pembawa hak dan kewajiban seperti halnya manusia.
Oleh karena itu maka badan hukum dapat mempunyai kekayaan sendiri, utang-piutang sendiri, dapat digugat dan dapat pula menggugat.

Badan hukum dapat melakukan perbuatan hukum setelah akta pendirian badan hukum tersebut dapat pengesahan dari pemerintah. Dengan demikian perseroan terbatas memperoleh status badan hukum setelah akta pendiriannya memperoleh pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM.

Perusahaan berbaan hukum adalah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh beberapa pengusaha secara kerjasama maupun perusahaan yang dimiliki oleh Negara/BUMN dimana akta pendirian perusahaan ini harus mendapat pengesahan secara resmi dari pemerintah. (menurut Muhammad)

Jenis perusahaan yang termasuk ke dalam kelompok perusahaan berbadan hukum adalah :

- ✓ **Perseroan terbatas**
- ✓ **Perusahaan jawatan**
- ✓ **Perusahaan umum**
- ✓ **Perusahaan perseroan(Persero)**
- ✓ **Perusahaan daerah**
- ✓ **Koperasi**
- ✓ **Yayasan**

Perseroan Terbatas/PT :
Berdasarkan pasal 1 butir 1 Undang-Undang nomor 40 Tahun 2007 tentang PT, Perseroan Terbatas adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam UU PT serta peraturan pelaksanaannya.

Langkah-langkah / tata cara pendirian Perseroan Terbatas ;

- **Pembuatan akta pendirian di hadapannotaris**
- **Pengesahaan oleh menteri hukum danHAM**

- **Pendaftaran perseroan, wajib dilakukan dalam waktu 30 hari setelah pengesahan**
- **Pengumuman dalam tambahan beritaNegara.**

Akuisisi, Pengganbungan dan Peleburan Perseroan Terbatas :

Definisi Akusisi (acquisition)/Pengambilalihan(takeover) yaitu sebagai perbuatan hukum yang dilakukan oleh badan hukum atau orang-perseorangan untuk mengambilalih saham perseroan yang mengakibatkan beralihnya pengendalian atas perseroan tersebut.

Penggabungan (merger) yaitu dengan memperkecil jumlah perusahaan,tetapi memperbesar kekuasaan, kemampuan finansial dan strategi perusahaan. Disini salah satu badan usaha tetap berdiri sedangkan yang lainnya bubar karena bergabung dengan badan usaha yang masih ada.

Peleburan PT/Konsolidasi (consolidation) ; terjadi apabila 2(dua) atau lebih perseroan yang bergabung diri membentuk perseroan baru , sedangkan perseroan lama bubar.

Klasifikasi Perseroan Terbatas, dibagi dalam beberapa jenis sbb :

1. **Klasifikasi PT atas dasar diperjual belikannya saham di Bursaefek**
   a. **PT tertutup →saham tidak diperjual belikan dibursa/no goPublik**
   b. **PT terbuka (Tbk) → Saham diperjual belikan diBursa**
   IPO/Initial Public Offering : Penawaran saham perdana/Penerbitan pertama saham kepada publik.
2. **Klasifikasi PT berdasarkan asal mula penanamanmodal**
   a. **PT PMDN → UU RI no 25 th 2007 , 51% sahamnya harus dimiliki oleh Negara dan/atau swastanasional.**
   b. **PT PMA → UU RI no. 25 th 2007 pasal5**

3. **Klasifikasi PT berdasarkan ada tidaknya kelompokusaha**
   a. **Subsidiarycompany**
   b. **Affiliated company**

Perusahaan jawatan/Perjan adalah Perusahaan Negara BUMN yang seluruh modalnya berasal dari kekayaan Negara yang dipisahkan dan menjadi bagian integral dari depatemen teknis.

Perusahaan umum/Perum adalah perusahaan Negara BUMN yang seluruh modalnya dimiliki Negara dari kekayaan Negara yang dipisahkan dan yang tidak terbagi atas saham-saham.

Persero → diatur dalam peraturan pemerintah N0. 12 tahun 1998.
Persero adalah perusahaan Negara BUMN yang berbentuk perseroan terbatas (PT) dimana modal usaha Negara dalam bentuk perseroan dapat mempunyai dua (2) kemungkinan. (modalnya 100% milik Negara atau paling sedikit 51% milik Negara lainnya boleh swasta).

Koperasi → menurut pasal 1 UU No. 17 th 2012 tentangPerkoperasian.
Cooperation → Co = bersama , operation =pekerjaan
Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang Ekonomi, Sosial dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

Yayasan → menurut Pasal 1 UU No. 16 tahun 2001.
Yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, Keagamaan dan Kemanusiaan.

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Jelaskan apa yang dimaksud dengan usaha, pengusaha dan pembantu pengusaha ? berikancontohnya.**

2. **Berikan contoh perusahaan yang berbentuk Persero dan Perseroan Terbatas serta perbedaan dan persamaan kedua bentuk usaha tersebut?.**

3. **Jelaskan 3 (tiga) bentuk modal yang disetor para pemegang saham pada suatu Perseroan Terbatas (modal dasar, modal yang ditempatkan dan modal yang disetor)?.**

4. **Pada suatu usaha berbentuk Perseroan Terbatas ada rapat umum pemegang saham (RUPS), sedangkan usaha berbentuk Koperasi ada rapat anggota tahunan (RAT), jelaskan persamaan dan perbedaan kedua kegiatan tersebut?.**

5. **Jelaskan berbagai perbedaan antara perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas dengan usaha berbentuk Yayasan?.**

SISTEM EKONOMI (ECONOMIC SYSTEM)

Ada 3 (tiga) pendapat/teori mengenai pengertian kata Sistem :

1. **Oleh Gordon B Davis;**
   Sistem adalah terdiri dari bagian-bagian yang saling berkaitan yang beroperasi bersama untuk mencapai beberapa sasaran atau maksud.
2. **Oleh L. Acot;**
   Sistem adalah serangkaian kesatuan secara konseptual atau fisik yang terdiri dari bagian-bagian dalam keadaaan saling tergantung satu sama lainnya.
3. **Yang umum;**
   Sistem adalah suatu totalitas himpunan bagian-bagian yang sama lain berinteraksi dan bersama-sama beroperasi mencapai suatu tujuan tertentu didalam suatu lingkungan.

Sistem Ekonomi adalah merupakan sistem yang digunakan suatu Negara untuk mengalokasikan sumber daya bagi warga Negara, baik individu maupun organisasi.

Sistem Ekonomi suatu Negara yaitu mencerminkan tingkat kepemilikan pemerintah atas bisnis dan intervensi pemerintah dalambisnis.

Tiga (3) permasalahan ekonomi utama yang dirumuskan ke dalam tiga pertanyaan dikemukakan oleh Samuelson sebagai berikut :

1. **WHAT → Berkaitan dengan komoditas yang akan diproduksi, jumlahnya, kapan diproduksi, dan dengan harga berapa akan dijual?**

2. **HOW → Berkaitan dengan bagaimana barang dan jasa tersebut dihasilkan, siapa yang melakukan produksi, teknologi produksi apa yang digunakan, sumber daya apa yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi?**

3. **FOR WHOM →Berkaitan dengan untuk siapa barang/jasa tersebut dipakai, apakah distribusi pendapatan dan kekayaan adil ?, bagaimana pendapatan nasional dibagi diantara sektor rumah tangga suatuNegara.**
   For whom dipengaruhi oleh faktor produksi di pasar seperti tanah, tenaga kerja, barang-barang modal→ mekanisme supply/penawaran dan demand/permintaan.

Ketiga masalah tersebut diatas muncul akibat adanya Peningkatan kebutuhan dan keinginan manusia sementara sumber daya alam/natural resources bersifat langka/scarce.

Sistem Ekonomi dapat dikelompokkan sebagai berikut :

A. **Sistem ekonomi Pasar / Kapitalis (market economy)**
B. **Sistem ekonomi Komando / Sosialis (command economy/centralplanned)**
C. **Sistem ekonomiCampuran**

D. **Sistem ekonomi Syariah (sistem ekonomi yang dilandaskan dari nilai-nilai ajaran Islam kedalam ilmuekonomi).**
E. **Sistem ekonomiIndonesia.**

Pada abad ke 19 Amerika Utara, sebagian besar Eropa berlaku doktrin ekonomi Laissez Faire / leave us alone yaitu campur tangan pemerintah terhadap perekonomian Negara dibatasi seminimal mungkin dan mekanisme ekonomi diserahkan seluruhnya kepada pasar.

Mekanisme Pasar (market mechanism) yaitu suatu mekanisme dimana pembeli dan penjual berinteraksi untuk menentukan harga dan pertukaran barang dan jasa.

Suatu Negara yang menganut ekonomi pasar →Distribusi pendapatan akan mempengaruhi kemampuan seseorang untuk membeli suatu produk diantara masyarakat, sangat ditentukan oleh kepemilikan terhadap faktor-faktor produksi (kemampuan kerja, property/tanah yang dimiliki, uang yang dimiliki/saham/tabungan di bank dll) serta harga dari masing-masing faktor produksi tersebut.

Bagaimana mekanisme pasar dapat memecahkan ketiga masalah ekonomi secara simultan :

- ✓ **Pemecahan atas masalah what :**
  .- Barang/Jasa apa yang akan diproduksi, sangat ditentukan oleh pilihan penggunaan uang yang dimiliki oleh konsumen.
  .- Perusahaa hanya akan memasuki jenis usaha yang akan memberikan mereka laba/profit dan sebaliknya meninggalkan jenis usaha yang akan merugi (Perusahaan hanya akan memproduksi barang/jasa yang dibutuhkan oleh konsumen)

- ✓ **Pemecahan atas masalah How:**
  .- Barang/jasa yang diproduksi sangat dipengaruhi oleh persaingan diantara berbagai produsen.
  .- Cara terbaik bagi produsen dapat bersaing dan melakukan maksimalisasi laba adalah dengan dapat memperoleh biaya produksi minimum melalui penggunaan Teknologi baru dalam proses produksi.

- ✓ **Pemecahan atas masalah for whom:**
  .- Siapa yang akan mengkonsumsi produk dan berapa jumlahnya, sangat dipengaruhi oleh mekanisme penawaran (supply) dan permintaan (demand) yang terjadi di pasar terhadap faktor-faktor produksi.
  .- Pasar untuk faktor produksi akan menentukan harga dari faktor-faktor produksi ?
  Tanah → harga sewa tanah (land rents)
  Tenaga kerja → gaji dan upah (salary and wage rates)
  Barang-barang modal →bunga (interest rates) untuk pemilik modal

- ✓ **Distribusi pendapatan diantara masyarakat pada ekonomi pasar, sangat ditentukan oleh kepemilikan terhadap faktor-faktor produksi serta harga dari masing-masing faktor produksitersebut.**
- ✓ **Perolehan pendapatan seseorang akan mempengaruhi kemampuan seseorang untuk membeli suatuproduk.**

Bagaimana Mekanisme Pasar menentukan Harga dan Kuantitas dari Input dan Output.

Para pelaku usaha (business sector) untuk menentukan harga dan kuantitas berbagai input dan out berinteraksi dengan konsumen yang terdiri dari sektor :

- **Rumah tangga (households)**
- **Pemerintah (government)**
- **Swasta (private)**
- **Luar negeri (foreign sectors)**

Perusahaan memproduksi barang/jasa yang dibutuhkan oleh konsumen →Maka perusahaan akan memperoleh pendapatan penjualan (sales revenue) dan profit/laba.

Strategi Perusahaan dalam bersaing → yaitu biaya produksi yang minimum dengan mengunakan Teknologi baru dalam proses produksi.

A. ***SISTEM EKONOMI PASAR /KAPITALIS:***

Penamaan Kapitalis pertama kali oleh WERNER SOMBART
Pada bukunya : "Der Moderne Kapitalismus"
Negara menganut sistem ekonomi pasar untuk melakukan akumulasi modal (capital).

Sistem ekonomi pasar /sistem Kapitalis mengakui adanya kepemilikan alat-alat dan sumber produksi seperti Tanah, pabrik, Mesin-mesin, oleh pihak swasta baik perseorangan maupun perusahaan dimana laba yang diperoleh dapat dimiliki oleh perorangan maupun perusahaan → jangka panjang untuk akumulasi modal.

4 (empat) Ciri-ciri Sistem Ekonomi Pasar ;

1) **Kepemilikan swasta terhadap alat-alat / faktorproduksi**
2) **Terdapat kebebasan untuk berusaha danbersaing**
   (free fight capitalism = bebas bersaing dengan cara apapun)
3) **Paraprodusenmenjualhasilproduksinyadipasaryangbersaing /kompetitif.**
4) **Perusahaan yang berada di Negara yang bersangkutan, melakukan aktivitas usahanya dengan tujuan memperoleh keuntunganmaksimal.**

B. SISTEM EKONOMI KOMANDO / SOSIALIS:

Dipraktikan oleh rezim : Komunis Uni Soviet, Kuba, Tiongkok, Negara Eropa Timur dll

Pada sistem ekonomi komando produksi ditentukan secara terpusat oleh Negara tentang permasalahan ;
What (apa yang akan diproduksi)
How (bagaimana cara memproduksinya)
For whom (untuk siapa barang/jasa di produksi).

Struktur Perekonomiannya berbentuk Piramid ;
Puncak piramid → ditempati oleh komisi perencana pusat (komite sentral)
Tingkat paling bawah →terdapat ratusan ribu perusahaan yang dimiliki Negara yang bertugas melaksanakan perintah dari atas.

Disini harga barang dan jasa tidak ditentukan oleh mekanisme pasar melainkan ditentukan olehNegara.

Rencana pembangunan Komprehensif →dibuat setiap tahun atau lima tahun sekali, yang memuat sasaran produksi dan sumber-sumber yang diperlukan untuk setiap sektor perekonomian.

Ciri-ciri pokok sistem ekonomi komando/sosialis ;

1) **Kepemilikan alat-alat dan sumber produksi berada padaNegara**
2) **Pengambilan keputusan mengenai apa yang akan diproduksi, berapa banyak, bagaimana cara memproduksinya, kapan akan diproduksi, dimana dan dengan harga berapa ditentukan olehNegara.**
3) **Penggantian mekanisme pasar dengan perencanaan pusat (central planning)**
4) **Produksi, ditribusi, konsumsi dan alokasi sumber-sumber produksi dan barang-barang/jasa ditetapkan oleh Negara melalui perencanaan berjangka (5 tahun, 8 tahun, dsbnya)**

4 Tahap Perkembangan suatu Masyarakat (menurut KARL MARX) :

1) **Tahap Kebudayaanprimitif**
2) **Tahap Feodalisme**
3) **Tahap Kapitalisme**
4) **Tahap Sosialis**

C. SISTEM EKONOMI CAMPURAN:

Yang murni sekali sistem ekonomi pasar dan sistem ekonomi sosialis → sudah sangat sulit dapat ditemukan.

Sistem ekonomi pasar mengikuti doktrin Laissez Faire →Telah menimbulkan permasalahan ketimpangan distribusi pendapatan.

Amerika Serikat (yang menganut sistem ekonomi pasar) → Masih terjadi peningkatan peran Negara. (seperti : pengaturan monopoli, pengenaan pajak penghasilan, penyediaan jaring pengaman sosial/social safety net).

Peningkatan peran Negara → ditujukan untuk lebih menjamin terjadinya distribusi pendapatan yang lebih merata.
Rusia dan Tiongkok yang sebelumnya menganut sistem ekonomi sosialis, mereformasi sistem ekonominya →berdasarkan mekanisme pasar dan berdampingan dengan kegiatan ekonomi yang dilakukan badan usaha milik Negara.

D. SISTEM EKONOMI SYARIAH:

Mulai berkembang semenjak lebih kurang 30 tahun terakhir.
Salah satu tema sentral dalam ekonomi syariah adalah penerapan prinsip Ekonomi non riba dalam kegiatan ekonomi.

Laranganmengenairiba,baikribayangberasal dari aktivitas pertukaran barang ribawi seperti emas dengan emas, bahanmakanan.
Riba yang berasal dari aktivitas pinjaman uang (dari rentenir) → ada dijelaskan dalam kitab suci Al Qur'an dan Hadist nabi Muhammad S.A.W.

Umat Islam untuk jangka waktu yang lama dihadapkan pada praktik ekonomi ribawi → dilihat dari aktivitas perbankan kovensional.

Ekonomi Islam → Perhatiannya lebih besar terhadap perkembangan perbankan syariah berikut produk-produknya yang sesuai dengan syariat Islam.

Beberapa tulisan-tulisan intelektual muslim tentang sistem ekonomi syariah

- **Ibnu Khaldun – wafat th 808 H, JudulMukaddimah.**
- **Umar Chapra – 1971, The economic system ofIslam.**
- **M. Nejatullah Siddiqi 1982, An Islamic approach toeconomics.**

Sistem ekonomi syariah dan maqasid syariah :
Perkembangan ekonomi Islam/ekonomi syariah → berkaitan dengan prinsip-prinsip yang dikembangkan dalam maqasid syariah.

Maqasid syariah adalah berbagai tujuan yang terkandung dalam syariat Islam yang dinyatakan oleh ALLAH SWT dalam kitab suci Al Qur'an surat Al Anbiya ayat107.
Surat Al Anbiya ayat 107 artinya : Dan tidak kami utus engkau (Muhammad) melainkan untuk menjadi Rahmat bagi sekalian alam.

Rahmat bermakna Kebaikan, Kemaslahatan dan Keharmonian.

Maqasid syariah dapat dibagi kedalam 3 bagian (menurut Wan Jemizan)

1) **Dharuriyyat : adalah perkara-perkara yang termasuk kedalam kebutuhan asasi yang harus dipenuhi oleh setiapindividu.**
2) **Hajiyyat : adalah berbagai kemaslahatan yang dapat mehilangkan kesulitan hidup manusia dengan cara mehilangkan berbagai kesulitan yang berasal dari aktivitas kehidupanini.**
3) **Tahsiniyyat : adalah berbagai kemaslahatan yang akan dapat menyempurnakan akhlakmanusia.**

Bila kemaslahatan hilang → manusia bisa memiliki akhlak dan akal yang buruk.

E. SISTEM EKONOMI INDONESIA:

Pada masa orde lama → lebih cenderung condong pada sistem ekonomi sosialis.

Pada masa pemerintahan orde baru → mengadopsi tahapan pertumbuhan ekonomi yang diperkenalkan oleh ROSTOW – 1965, melalui Rencana Pembangunan Lima Tahun / REPELITA.

Perubahan orientasi pembangunan diikuti pula oleh perubahan sistem ekonomi Indonesia, yang semula bersifat tertutup (closed economy) menjadi bersifat terbuka (open economy) → ditandai dengan adanya Undang-Undang penanaman modal asing 1967.

Sistem ekonomi Indonesia saat ini →dapat dikelompokkan ke dalam sistem ekonomi campuran.

- **Di satu sisi : mengakui kepemilikan swasta perorangan terhadap faktor produksi.**
- **Di sisi lain :**
  Terdapat pula kepemilikan Negara terhadap faktor produksi terutama yang berkaitan dengan produksi yang mengusai hajat hidup orang banyak → diamanatkan pada pasal 33 UUD 1945.

  Negara memiliki peran mengatur kegiatan ekonomi nasional melalui kebijakan fiskal, moneter, mengatur mekanisme pasar melalui penerapan Undang-Undang no 5 th1999.

Para pelaku ekonomi didalam sistem Perekonomian Indonesia :
Produsen dalam sistem perekonomian Indonesia → dikelompokkan menurut lapangan usahanya :

a) **Perusahaan-perusahaan Negara (BUMN & BUMD)**
b) **SwastaNasional**
c) **SwastaAsing**

4 (empat) sektor pengguna barang/jasa yang dihasilkan sektor perusahaan (business sector) dalam sistem ekonomi Indonesia :

1) **Sektor Perusahaan (business sectors)**
2) **Sektor Rumah Tangga (household sectors)**
3) **Sektor Pemerintah / Negara (government sectors)**
4) **Sektor Asing (Foreign sectors)**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Apa yang dimaksud dengan sistem ekonomi, dan kelompok sistem ekonomi yang ada dan anda ketahui?**

2. **Jelaska apa yang anda ketahui mengenai sistem ekonomi syariah dan tiga bagian maqasid syariah menurut Wan Jemizan?.**

3. **Jelaskan perbedaan ciri-ciri sistem ekonomi pasar dan ciri-ciri pokok sistem ekonomisosialis?**

4. **Jelaskan secara singkat sejarah perkembangan sistem ekonomi Indonesia sejak masa orde lama, orde baru dan sistem ekonomi Indonesia saat ini menurut pendapat anda?**

5. **Sebutkan dan berikan contoh bagaimana 4 (empat) sektor pengguna barang/jasa yang dihasilkan sektor perusahaan (business sectors) dalam sistem ekonomi Indonesia?.**

LINGKUNGAN PERUSAHAAN (BUSINESS ENVIRONMENT) DI INDONESIA

Pengertian dan peran lingkungan perusahaan dalam penciptaan nilai barang dan jasa :

Perusahaan sebagai suatu sistem yang bersifat makro → merupakan bagian dari sistem perekonomian suatu Negara yang bersifat makro.
Maka kinerja suatu perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa sangat dipengaruhi oleh lingkungan perusahaan.

Lingkungan Perusahaan adalah Sekumpulan sumber daya (resources), kekuatan (forces), dan lembaga (institutions) yang memiliki pengaruh terhadap perusahaan dalam menciptakan nilai (value) barang (goods) dan jasa (services).

Nilai (value) suatu produk adalah Kumpulan manfaat (utility) yang dapat diberikan suatuproduk.

Nilai Barang / Jasa dapat dilihat dari 2 (dua) perspektif/sudut pandang ;

1) **Nilai dilihat dari sudut pandangKonsumen.**
   Nilai suatu produk akan bertambah dari sudut pandang konsumen apabila dengan pengeluaran uang yang sama, mereka akan memperoleh manfaat produk yang lebih besar (dari kualitas dan fitur).

2) **Nilai dilihat dari sudut pandangPerusahaan.**
   Nilai dilihat dari sudut pandang perusahaan adalah selisih antara kesediaan pembeli untuk membayar harga suatu produk dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang dan jasa sampai di tempat pembeli.
   (lihat dari kemampuan menghasilkan margin keuntungan/profit margin.)

Penciptaan Nilai (value creation) dari barang/jasa dilingkungan perusahaan terjadi dalam 3 (tiga) tahapan –Jones 1995 yaitu ;

1) **Penciptaan nilai pada tahap INPUT.**
   Bagian input organisasi → bagaimana perusahaan memperoleh faktor-faktor produksi dari lingkungan perusahaan berupa bahan baku, modal, SDM, informasi, pengetahuan, teknologi dll.

   Cara perusahaan memilih dan memperoleh input yang diperlukan untuk menghasilkan barang/jasa akan sangat menentukan berapa besar nilai yang dapat diciptakaan oleh perusahaan pada tahap input (input stage) ini.

2) **Penciptaan nilai pada tahap PROSES (conversion).**
   Perusahaan melakukan proses mengubah input tersebut menjadi output berupa barang danjasa.
   Bagaimana (kualitas yang dihasilkan, berapa besar biaya yang diperlukan, keunggulan apa yang dimiliki produk) dibandingkandengan pesaing sangat

ditentukan oleh proses penciptaan nilai pada tahap konversi atau tahapan/aktivitas operasi.

Tahapan proses ini perusahaan menggunakan (berbagai keunggulan teknologi produksi, kemampuan sumber daya manusia untuk menghasilkan produk yang unggul dibanding pesaing.
Meskipun perusahaan dan pesaing menggunakan bahan baku produksi yang relatif sama tetapi perbedaan proses produksi akan menimbulkan perbedaan output yang sangat nyata diantara keduanya.

3) Penciptaan nilai pada tahap OUTPUT.
Setelah produk dihasilkan selanjutnya perusahaan dihadapkan pada penciptaan nilai tahap ketiga yaitu bagaimana melakukan distribusi produk dan pelayanan kepadakonsumen.

Berbagai layanan perusahaan yang dapat menciptakan nilai bagi konsumen/pelanggan seperti ;
Layanan purna jual (after sales service), pengiriman barang yang tepat waktu.
Selanjutnya perolehan uang dari konsumen oleh Perusahaan akan digunakan ;
Melakukan pembelian input kepada pemasok, memberikan keuntungan kepada pemegang saham (shareholders), memberikan kompensasi yang layak kepada sumber daya manusiaperusahaan.

Sehingga siklus usaha dapat berjalan terus dan perusahaan akan semakin mampu menciptakan nilai bagi lingkungan perusahaan.

Lingkungan Perusahaan ditelaah dari dua (2) perspektif/pendekatan :

I. Lingkungan Perusahaan dengan menggunakan perusahaan sebagai unit analisis.
Lingkungan perusahaan dilihat sebagai kumpulan sumber daya, kekuatan dan lembaga yang akan mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan (company as a whole).

Lingkungan Perusahaan dibagi pada 2 (dua) kelompok :
a) Kelompok Lingkungan Khusus (specific environment), yaitu terdiri dari para pemegang/pemangku kepentingan diluar perusahaan (outside stakeholders) yang secara langsung mempengaruhi kemampuan organisasi untuk memperoleh sumber daya ekonomi, sehingga dapat mempengaruhi kinerjaperusahaan.
Dan juga memiliki pengaruh langsung terhadap keputusan yang akan diambil oleh manajemen perusahaan dan memberikan reaksi yang cepat.

Lingkungan khusus perusahaan itu terdiri dari ;

1). Pemasok (Supplier)
2). Pesaing (Competitors)
3). Pelanggan (Customers)
4). Penyalur (Distributors)
5). Kelompok Penekan (Pressure groups)
6). Kreditor (Creditors)

b) Kelompok Lingkungan Umum (general environment), yaitu berbagai kekuatan (forces) yang akan mempengaruhi perusahaan-perusahaan secara umum dan mempengaruhi kemampuan perusahaan-perusahaan tersebut untuk memperoleh sumber dayaekonomi.

Pengertian mempengaruhi perusahaan secara umum adalah bahwa pengaruh lingkungan umum tidak hanya akan dirasakan satu perusahaan saja melainkan akan dirasakan pula oleh perusahaan-perusahaan lainnya.

Lingkungan umum perusahaan itu terdiri dari ;

1). Kekuatan Ekonomi (economic forces)
2). Kekuatan Internasional (international forces)
3). Kekuatan Demografi dan Budaya (demographic and culturalforces)
4). Kekuatan Politik (political forces)
5). Kekuatan Teknologi (Technological forces)
- Processtechnology
- Producttechnology

Selain pengelompokkan lingkungan perusahaan ke (lingkungan khusus dan lingkungan umum) , dapat dikelompokkan lagi kedalam 2 (dua) kategori lain yaitu ;

a. Lingkungan Pasar (market environment),yaitu

Interaksi antara perusahaan dengan berbagai pihak yang terjadi melalui mekanisme pasar atau berbagai persetujuan tertentu antara perusahaan dengan pihak-pihak tersebut (sepertti : kontrak penjualan).

Untuk dapat berhasil dalam kegiatan usahanya ;

- **Perusahaan harus dapat beroperasi secara efektif didalam lingkunganpasar → dilakukan dengan menerapkan proses produksi yang efisien dan tanggap terhadap permintaankonsumen.**
- **Perusahaan juga dapat mengantisipasi perubahan pasar dan dapat melakukan penyesuaian terhadapperubahan.**
- **Melakukan inovasi melalui kegiatan research and development, mengembangkan produk/jasa baru yang memiliki nilai dimatakonsumen.**

b. Lingkungan non Pasar (non market environment),yaitu
Meliputi berbagai tatanan sosial, politik dan hukum yang berinteraksi diluar lingkungan pasar, tetapi memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap pasar dan berbagai transaksi yang terjadi dilingkungan pasar.

Perkembangan dilingkungan pasar dapat menimbulkan berbagai isu didalam lingkungan non pasar → yang disebabkan oleh ketimpangan dalam pemberian upah.
Sebaliknya : Perkembangan dilingkungan non pasar dapat membentuk lingkungan pasar tertentu bagi perusahaan.

II. Lingkungan Perusahaan yang menggunakan fungsi-fungsi organisasi perusahaan sebagai unitanalisis.

Pengaruh lingkungan perusahaan (yang sifat umum dan sifat khusus) → memiliki dampak yang berbeda-beda terhadap berbagai fungsi yang ada di perusahaan.

Contoh :
- **Peningkatan tingkat bungapinjaman.**
- **Tuntutan sarikat pekerja perusahaan untuk kenaikanupah**
- **Pengenaan kuota ekspor terhadap produk Indonesia oleh Negara tujuan ekspor (missal : Amerika Serikat)**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Apa yang dimaksud dengan lingkungan perusahaan dan nilai dari suatu produk, jelaskan bagaimana hubungan keduanya dalam persaingan di pasar?**

2. **Jelaskan bagaimana lingkungan perusahaan dapat memengaruhi penciptaan nilai pada tahap input dan tahap proses?.**

3. **Apa yang dimaksud dengan kelompok lingkungan umum, dan berikan contoh bagaimana pengertian memengaruhi perusahaan secara umum itu?**

4. **Jelaskan dengan contoh bagaimana lingkungan non pasar dapat menimbulkan dampak yang berpengaruh terhadap lingkungan pasar perusahaan ?**

5. **Jelaskan menurut pendapat saudara dengan adanya korona virus (covid-19) saat ini mempengaruhi lingkungan perusahaan memperoleh sumber daya ekonomi, sehingga mempengaruhi kinerja perusahaan?**

PARA PEMANGKU KEPENTINGAN (STAKE HOLDERS) DANETIKA BISNIS

Beberapa pengertian/Definisi stakeholder yang dikemukakan oleh para ahli sbb :

1. **Freeman – 1984;**
   Stakeholders yaitu Setiap kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh pencapaian tujuan perusahaan.

   Mereka terdiri dari : Pemegang saham/share owners, Karyawan/employee, Pelanggan/Customers, Pemasok/suppliers, Pemberi pinjaman/Lenders, Masyarakat luas/society.

2. **Jones – 1995, Robbins & Coulter -2003;**
   Stakeholders yaitu Kumpulan individu maupun lembaga yang memiliki kepemilikan, tuntutan, kepentingan terhadap organisasi perusahaan dan dipengaruhi oleh keputusan dan berbagai tindakan yang dilakukan organisasi perusahaan.

3. **Donaldson & Preston – 1995;**
   Stakeholders akan memberikan dukungan terhadap perusahaan apabila mereka memperoleh imbalan dari perusahaan lebih besar/sama dibandingkan dengan kontribusi yang mereka berikan kepada perusahaan.

   Imbalan yang diterima stakeholder seperti : Berbentuk uang, Produk yang berkualitas, kekuasaan maupun status di dalam perusahaan, dan pekerjaan tetap.

   Kontribusi stakeholders kepada perusahaan seperti : Berbentuk keahlian, Pengetahuan, Peraturan yang dibutuhkan perusahaan selama melakukan kegiatan usahanya, Modal, bahan baku produksi.

Perbedaan pemahaman konsep stakeholder dengan konsep Lingkungan Perusahaan ;

- **Dalam konsep lingkungan perusahaan → Perhatian lebih ditujukan pada pengaruh yang dapat diberikan lingkungan terhadap kinerja dan pencapaian tujuan perusahaan.**
- **Dalam konsep stakeholder →Perusahaan dapat mempengaruhi para pemangku kepentingan melalui berbagai keputusan yang dibuat oleh perusahaan.**

Dengan kata lain , Konsep pemangku kepentingan menunjukkan hubungan timbal balik secara berlanjut antara aksi yang dilakukan perusahaan dengan reaksi yang diberikan pemangku kepentingan.

Stakeholders dapat diklasifikasikan berdasarkan dua (2) kategori ;

A. Berdasarkan kedudukan kepentingan dalam pengelolaanperusahaan.

a. Inside stakeholders yaitu orang-orang yang memiliki kepentingan dan tuntutan terhadap sumber daya perusahaan serta berada di dalam organisasi perusahaan.seperti

1. **Pemegang saham /Pemilik**
2. **ParaManajer**
3. **Karyawan**

b. Outside stakeholders adalah orang-orang maupun pihak-pihak (constituencies) yang bukan pemilik perusahaan, pemimpin perusahaan dan bukan pula karyawan perusahaan, tetapi memiliki kepentingan terhadap perusahaan dan/atau dipengaruhi oleh keputusan serta tindakan yang dilakukan oleh perusahaan.seperti

Menurut Johns – 1995;

1. **Pelanggan**
2. **Pemasok**
3. **Pemerintah**
4. **SarikatPekerja**
5. **Komunitaslokal**
6. **Masyarakatumum**

Menurut Robbins & Coulter – 2003, +/+ 4 unsur tambahan yaitu ;

7. **Media**
8. **Asosiasi pedagang danIndustri**
9. **Pesaing**
10. **Kelompok aksi sosial danpolitik**

Menurut Post dkk – 2002, +/+ 2 unsur lagi yaitu;

11. **Kreditor**
12. **Pedagang Grosir dan Pedagang eceran.**

B. Berdasarkan kaitannya dengan aktivitas yang dilakukan perusahaan (Postdkk) ;

a) Prima stakeholdes adalah Berbagai kelompok yang berinteraksi dengan perusahaan dan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melakukan kegiatan utama perusahaan yaitu menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat. seperti

1. **Investor danKreditor**
2. **Karyawan**
3. **Pemasok**
4. **Saluran Pemasaran**
5. **Pelanggan**

b) **Secondary stakeholders yaitu orang-orang ataupun berbagai kelompok didalam masyarakat yang dipengaruhi secara langsung maupun tidak langsung oleh kegiatan-kegiatan utama perusahaan maupun oleh keputusan-keputusan yang dibuat perusahaan.Seperti**
   1. **Masyarakatumum**
   2. **Berbagai tingkatan pemerintah**
   3. **Kelompok aktivis sosial**
   4. **Media masyarakat / komunitaslokal**
   5. **Investasiasing.**

ETIKA BISNIS (Business Ethics) :

Etika adalah Merupakan suatu konsepsi mengenai tindakan yang benar dan salah.

Etika adalah yang memberikan panduan apakah suatu perilaku tertentu dapat digolongkan sebagai perilaku yang bermoral atau tidak bermoral (oleh Post Lawrence dan Weber – 2002).

Contoh:
Perbuatan yang tidak etis & tidak bermoral → Berbohong, Mencuri, Menipu dll
Perbuatan etis & bermoral → Kejujuran, Tepat janji, menghormati orang lain dan lain lain.

Etikabersumberdari moralitas yang merupakan sistem nilai tentang bagaimana kita harus hidup secara baik sebagai manusia (oleh Keraf – 1991).

Pengetahuan tentang perilaku yang baik dan buruk dapat berasal dari :
Agama, Orang tua, Guru di Sekolah, Tetangga, Teman, Orang yang dikagumi, Buku, Film.

→Pengetahuan tersebut diatas akan menentukan pemahaman seseorang mengenai perilaku yang etis dan tidak etis.

Etika Bisnis yaitu Merupakan penerapan etika secara umum terhadap perilaku bisnis.

Atau lebih khusus lagi makna pengertian,
Etika Bisnis yaitu Menunjukkan perilaku etis maupun tidak etis yang dilakukan manajer dan karyawan dari suatu organisasi perusahaan (Griffin & Ebert – 1999).

Contoh perilaku etis dan bermoral ;
Perusahaan yang menarik kembali produk yang cacat produksi dan membahayakan keselamatan konsumen, dll.

Terdapat tujuh (7) alasan yang mendorong perusahaan untuk menjalankan bisnisnya secara etis (menurut Post dkk – 2002) ;

1. **Meningkatnya harapan publik agar perusahaan menjalankan bisnisnya secara etis**
2. **Agar perusahaan tidak melakukan berbagai tindakan yang membahayakan pemangku kepentinganlainnya**
3. **Penerapan etika bisnis di perusahaan dapat meningkatkan kinerjaperusahaan**
4. **Meningkatkan kualitas hubungan bisnis diantara pihak-pihak yang melakukan bisnis**
5. **Agar perusahaan terhindar dari penyalahgunaan yang dilakukan karyawan maupun pesaing yang bertindak tidaketis.**
6. **Dapat menghindarkan terjadinya pelanggaran hak-hak pekerja oleh pemberi kerja**
7. **Mencegah perusahaan memperoleh sanksi-sanksi hukum karena telah menjalankan bisnis secara tidak etis.**

Berbagai permasalahan etika yang terjadi di beberapa bidang fungsional perusahaan ;

- ✓ **Etika di bidang Akuntansi (accounting ethics)**
- ✓ **Etika di Bidang Keuangan (finance ethics)**
- ✓ **Etika di bidang Produksi dan Pemasaran (production and marketingethics)**
- ✓ **Etika di bidang Sumber daya manusia/SDM (Human resources ethics)**
- ✓ **Etika di bidang Teknologi Informasi (information technologyethics)**

Empat (4) faktor-faktor yang mendorong timbulnya masalah etika bisnis di Perusahaan (Post dkk – 2002) ;

1) **Mengejar keuntungan dan kepentingan pribadi (personal gain and selfish interest).**
2) **Tekanan persaingan terhadap laba perusahaan (competitive pressure on profit)**
3) **Pertentangan antara tujuan perusahaan dengan nilai-nilai perorangan (business goals versus personal values)**
4) **Pertentangan etika lintas budaya (cross culture contradiction)**

Strategi downsizing yaitu strategi pengurangan jumlah tenaga kerja guna meningkatkan efisiensi usaha dan meningkatkan jumlah laba.

Bowheer = pemberi kerja.

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Apa yang dimaksud dengan stakeholders, Inside stakeholders dan outside stakeholders?**

2. **Jelaskan pihak-pihak yang termasuk outside stakeholders?.**

3. **Apa yang dimaksud dengan primary stakeholders, jelaskan peran atau interaksipihak-pihakprimarystakeholdersterhadapkegiatanperusahaan ?**

4. **Apa yang dimaksud dengan Etika, Etika Bisnis dan jelaskan dengan contoh perilaku seseorang yang berasal dari pengetahuan tentang perilaku yang baik dan perilaku yang buruk itu?**

5. **Berikan contoh perilaku tidak etis di bidang Pemasaran, bidang Akuntansi & Keuangan yang dilakukan oleh Perusahaan yang ada pada masa sekarang?**

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN
(corporate social responsibility – CSR)

Menurut Stephen R .Covey – 1997 :
Responsibility / tanggung jawab → terdiri dari dua kata yaitu response = tanggapan dan ability = kemampuan.

Tanggung jawab yaitu menunjukkan kemampuan yang harus dimiliki seseorang atau suatu organisasi perusahaan untuk memberikan tanggapan terhadap berbagai hal yang diminta tanggapannya oleh pihak lain.

Tiga jenis tanggung jawab dalam aktivitas perusahaan saat ini (Post dkk -2002):
1. **Tanggung jawab Ekonomi /Economicresponsibility**
2. **Tanggung jawab Hukum / Legalresponsibility**
3. **Tanggung jawab Sosial / Socialresponsibility.**

Para pengelola Perusahaan korporasi memiliki tanggung jawab ekonomi kepada
- **Para pemegang saham/stockholders/shareholders → keuntungan dibagikan dalam bentuk deviden dan laba ditahan/retained earning untuk meningkatkan nilai dari suatu perusahaan, bila gagal akan berdampak turunnya nilaisaham.**
- **Kepada para kreditur → membayar cicilan pokok, bunga yang jatuhtempo.**

Perusahaan harus mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku sebagai tanggung jawab perusahaan (tanggung jawab hukumnya) : spt
- **Hukum dan peraturan dibuat → agar sesuai dengan harapan yang dimiliki masyarakat**
- **Hukum dan peraturan menciptakan keadilan bisnis yang salingbersaing.**
- **Tujuan penegakan hukum dan peraturan adalah agar perusahaan yang satu tidak dirugikn oleh tindakan perusahaan pesainglainnya**

Kotler dan Lee – 2005 memberikan rumusan CSR sebagai berikut :
Arti kata Discretionary : bahwa CSR tidak semata mata merupakan komitmen perusahaan secara sukarela untuk turut meningkatkan kesejahteraan komunitas dan bukan merupakan aktivitas bisnis yang diwajibkan oleh hukum dan perundang-undangan.
Kegiatan CSR perusahaan bukan semacam kosmetik untuk menyembunyikan
- **Praktik perusahaan yang tidak baik memperlakukankaryawannya**
- **Atau kecurangan perusahaan dalam membuat laporan Keuangan**
- **Atau kecurangan terhadap lingkunganhidup.**

Dikatakan Perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang manajemennya mampu mencari cara terbaik untuk memenuhi ketiga jenis tanggung jawab tersebut secara simultan (Solihin 2006).

Berbagai Perspektif mengenai tanggung jawab sosial Perusahaan :

Konsep tanggung jawab sosial perusahaan bila dilihat kepada siapa perusahaan bertanggung jawab.
Pendekatan ini dilihat dari dua perspektif/sudut pandang yang berbeda yaitu :

1. **Pendekatan CSR perusahaan menurut pandangan Ekonom terkemuka Milton Friedman.**
2. **Pendekatan CSR perusahaan menurut perspektif The BusinessRoundtable**

CSR PERUSAHAAN MENURUT PANDANGAN Milton Friedman :

Konsepsi utama mengenai kepada siapa pengelola perusahaan bertanggung jawab (Baron - 2005) :
Pendapat Milton Friedman, CSR perusahaan adalah menjalankan bisnis sesuai dengan keinginan pemilik perusahaan (owners).
Biasanya dapat menghasilkan uang sebanyak mungkin, saat yang sama mengindahkan peraturan dasar yang digariskan dalam suatu masyarakat yang diatur oleh hukum dan Undang-undang.

Tujuan utama suatu perusahaan korporasi adalah Maksimalisasi laba atau nilai pemegang saham (shareholders value).
Jadi para manajer merupakan agen (agents) yang bertindak untuk kepentingan pemilik perusahaan (Konsep Friedman).

Didalam pasar modal yang efisien : Pemegang saham sepakat mereka lebih meyukai maksimalisasi laba yang akan meningkatkan nilai perusahaan, jika manajemen tidak melakukan maksimalisasi laba , maka pasar akan melakukan koreksi terhadap manajemen perusahaan , misalnya Mengganti manajer, Melalui pengambilalihan perusahaan /take over, atau melalui mekasnisme proxycontest.

Pada saat yang sama manajer perusahaan harus menjaga hubungan baik dengan penyedia sumber daya seperti :

- **Masyarakat yang menyediakan sumber daya tenagakerja**
- **Perbankan yang menyediakan sumber dayakeuangan**
- **Pemasok yang menyediakan bahan baku danlain-lain**
- **Pelanggan, menyediakan keinginannya dengan menyediakan barang dan Jasa yang memenuhi kebutuhanmereka.**

Perusahaan juga harus menghindari praktik yang dapat merugikan konsumen seperti menyediakan produk /jasa dengan kualitas yang tidak sesuai dengan ekspektasi/harapan pelanggan atau melakukan aktivitas periklanan yang menyesatkan (subliminal Advertising), dimana kualitas produk yang diiklankan tidak sama dengan kualitas produk sesungguhnya.

Friedman menyimpulkan → Bahwa kalaupun perusahaan menggunakan retorika CSR, maka Konsepsi CSR tersebut harus diartikan sebagai salah satu strategi perusahaan untuk memaksimalisasi laba.
Bila manajer mengembangkan konsep CSR diluar tujuan maksimalisasi laba, maka konsep CSR tersebut bisa ditafsirkan sebagai dua (2) hal :

1) **Manajer memasuki ranah politik dengan melakukan berbagai aktivitas filantropis (philantrophic) dimana aktivitas tersebut seharusnya dilakukan oleh pemerintah sebagai pihak yang harus melakukan pelayanan publik karena pemerintah telah memperoleh pajak darimasyarakat.**
2) **Manajer bertindak sebagai principal (pemegang peran utama dalam perusahaan), dan bukan sebagai agen. Tindakan manajer untuk melakukan program CSR tersebut di-biaya oleh pemegang saham yang harus menanggung biaya CSRtersebut.**
   Didalam pasar yang kompetitif, tindakan ini berpotensi mengakibatkan perusahaan mengalami competitive disadvantage (tidak unggul dalam bersaing) sehingga menjadi target akuisisi ataupun take over oleh perusahaan lain yang lebih unggul.

<u>PENDEKATAN CSR MENURUT PERSPEKTIF THE BUSINESS ROUNDTABLE</u>

Didirikan tahun 1972 → 150 CEO perusahaan besar di Amerika Serikat, dengan jumlah 10 juta karyawan.

Tahun 1981 salah satu gugus tugasnya mengeluarkan " Statement on corporate responsibility"→ yang menyatakan pentingnya perusahaan melayani seluruh konstituennya yang terdiri dari :
Pelanggan, Karyawan, Para Penyedia Dana/financiers, Pemasok, Masyarakat Setempat/communities, Masyarakat Secara Luas/society of large, Pemegang saham/shareholders.

Pandangan The Business Roundtable → Perusahaan sangat bergantung kepada dukungan masyarakat luas.

Perusahaan memperoleh perlakuan/Hak istimewa (Privileges) : seperti

- **Kewajiban yang terbatas (limited liabilities)**
- **Umur kegiatan usaha yang tidak terbatas (indenfinite life)**
- **Perlakuan pajakkhusus.**

Perbedaan pandangan antara The Business Roundtable dengan Milton Friedman mengenai korporasi:

- **Pemegang saham hanya sebagai salah satu konstituen yang menyediakan modal berisiko (prividers of risk capital)**
- **Manajer perusahaanlah yang berperan sebagaiprincipal**

Dipahami lebih mudah konsep CSR dengan melihat kepada siapa pemimpin perusahaan bertanggungjawab :

- **Ahli Milton Friedman : berpendapat bahwa, Tanggung jawab sosial perusahaan/CSR adalah menghasilkan laba maksimal bagi para pemegang saham.**
- **Pemikir Ekonomi progresif : berpendapat bahwa , Perusahaan memiliki tanggung jawab sosial perusahaan tidak hanya terhadap para pemegang saham saja, juga terhadap berbagai kelompok pemangku kepentingan yang dipengaruhi oleh keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan yang diambil oleh perusahaan.**

Empat (4) tahap /stage perkembangan Tanggungjawab sosial Perusahaan/CSR (oleh Robbins & Coulter – 2003) :

Tahap 1:
Pemimpin perusahaan akan mengedepankan kepentingan para pemegang saham, yakni minimalisasi biaya, maksimalisasi laba.

Tahap 2:
Para pemimpin perusahaan mengembangkan tanggungjawab mereka tidak sebatas pada upaya-upaya maksimalisasi laba, tetapi mereka mulai memberikan perhatian yang besar pada sumber daya manusia.

Tahap 3:
Para pemimpin perusahaan mengembangkan tanggungjawab sosialnya kepada pemangku kepentingan yang lain selain pemegang saham, karyawan.

Tahap 4:
Pemimpin perusahaan memiliki tanggung jawab sosial/CSR kepada masyarakat secara keseluruhan. Bisnis mereka sebagai suatu bagian dan etintas publik, dan bertanggung jawab melakukan kebajikan kepada publik.

Carroll menjelaskan empat (4) Kategori komponen-komponen Tanggung jawab sosial/CSR :

1. **Economic Responsibilities:**
   Tanggung jawab sosial utama perusahaan adalah tanggung jawab ekonomi karena lembaga bisnis terdiri dari aktivitas ekonomi yang menghasilkan barang dan jasa bagi masyarakat secaramenguntungkan.

2. **Legal Responsibilities:**
   Bisnis dijalankan menaati hukum dan peraturan yang berlaku, pada hakikatnya dibuat oleh masyarakat melalui lembaga legislatif.

3. **Ethical Responsibilities:**
   Masyarakat berharap perusahaan menjalankan bisnis secara etis.
   Epstein 1989 → Etika bisnis menunjukkan refleksi moral yang dilakukan - oleh pelaku bisnis secara perorangan/organisasi.
   Melalui penilaian, masyarakat akan memberikan penilaian apakah suatu yang dilakukan usaha/bisnis itu benar atau salah, adil atau tidak serta memiliki kegunaan (utilitas) atau tidak.

4. **Discretionary Responsibilities:**
   Masyarakat mengharapkan keberadaan perusahaan dapat memberikan manfaat bagimereka.
   Ekspektasi masyarakat tersebut dipenuhi oleh perusahaan melalui berbagai program yang bersifat filantropis.

Agenda tanggung jawab sosial/CSR di Asia dalam 10 tahun ke depan menurut CSR Asia :

Hasil riset CSR Asia telah melakukan wawancara lebih dari 50 orang ahli di bidang CSR, tren apa yang akan dihadapi oleh pelaku usaha di wilayah Asia Fasifik.

Kesepuluh (10) isu tersebut sebagai berikut :

1) **Masalah lingkungan dan perubahan iklim (the environment and climatechange)**
2) **Transparansi dan Akuntabilities (transparency and accountability)**
3) **Pelembagaan CSR (the institutionalization of CSR)**
4) **Pelibatan pemangku kepentingan (stakeholder engagement)**
5) **Hak tenaga kerja sebagai hak asasi manusia(labour rights as humanrights)**
6) **Investasi komunitas (community investment)**
7) **Rantai pasokan dan keamanan produk (supply chain and productsafety)**
8) **Usaha-usaha berorientasi sosial (social enterprises)**
9) **Pengentasan kemiskinan (poverty alleviation)**
10) **Perebutan tenaga kerja berbakat (the battle for talent)**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Apa yang dimaksud dengan tanggung jawab, dan jelaskan dengan contoh makna dari kata Responsibility?**

2. **Jelaskan tiga jenis tanggung jawab bisnis yang harus dilaksanakan secara simultan oleh Perusahaan?.**

3. **Sebutkan dan jelaskan dengan contoh empat tahap pekembangan tanggung jawab sosial perusahaan oleh Robbins & Coulter)?**

4. **Jelaskan mengenai pelaksanaan tanggung jawab sosial/CSR oleh perusahaan menurut pandangan Milton Friedman dan The Business Roundtable?**

5. **Jelaskan menurut pendapat Saudara pentingnya peran sektor swasta merupakan salah satu agenda penting dalam aktivitas CSR (Pengentasan Kemiskinan / poverty alleviation) di Asia dalam 10 tahun ke depan?**

MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN (ENTREPRENEURSHIP) DAN PERANANNYA BAGI PENGEMBANGAN USAHA

Padanan kata wirausaha = wiraswasta
Wiraswasta berasal dari bahasa Sansekerta, terdiri dari 3 kata yaitu : Wira, Swa dan sta.
Wira artinya : Manusia unggul, Berani, Teladan, Pahlawan Kemajuan, Memiliki keagungan watak.
Swaartinya :Sendiri
Staartinya :Berdiri

Wirausaha asalkatanya: Wira = Pahlawan Kemajuan
Usaha = Melakukan kegiatan Ekonomi.

Wirausaha berorientasi pada tindakan → Selalu mencoba (try it), memperbaiki (fix it), dan melakukannya (do it).

Wirausaha sukses itu gabungan yang tidak terpisahkan dari tiga komponen yaitu : Mimpi, Kerja keras, Ilmu ((menurut Sony Sugema). Jadi apabila
Ilmu +Kerjakeras → Seperti perahu berlayar tanpatujuan
Impian+Ilmu → Seperti seorangPertapa
Impian + Kerja keras → Seperti Ibarat berlayar tanpanakhoda.

Rencana Bisnis membutuhkan Visi dan Wawasan si Pengusaha:
Visi (vision) yaitu Masa depan ideal dan menarik yang kredibel, namun tidak begitu saja dapat dicapai.
Atau Visi adalah Penjelasan yang luas atas mengapa organisasi tersebut eksis dan kemana arah yang akan diingini/dituju organisasi tersebut.
Misi (mission) yaitu menggambarkan apa yang dilakukannya dan alasan keberadaan/Eksistensi organisasi tersebut.

Kewirausahaan adalah Proses pencarian peluang bisnis dengan berbagai kondisi risiko.
Wirausahawan (entrepreneur) adalah individu yang menanggung risiko kepemilikan bisnis.

Karakteristik Wirausahawan mencakup :
- **Kreativitas dan inovasi (creativitas and innovation)**
- **Pengumpulan sumber daya dan pendirian suatu organisasiekonomi**
- **Mencari keuntungan dan pertumbuhan usaha dengan dibayangi risiko dan ketidakpastian.**

Menurut Zimmerer :

Kreativitas / Daya cipta yaitu merupakan kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan berbagai persoalan dan memanfaatkan peluang.

Inovasi adalah Kemampuan yang dimiliki seorang wirausahawan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan.

Inovasi yang dapat diciptakan dan diterapkan oleh seorang wirausahawan dapat mencakup :

1) **Penawaran Produk atau Jasabaru**
2) **Penggunaan metode atau Teknologibaru**
3) **Penciptaaan pasar sasaran yangbaru**
4) **Penggunaan sumber pasokan bahan baku dan sumber daya lainnya yang baru**
5) **Penciptaan bentuk organisasi industry yangbaru.**

Pengumpulan Sumber Daya dan Pendirian suatu organisasi Ekonomi :
Madame Currie → Salah seorang penemu/innovator terbesar di bidang Riset tenaga atom abad 20, tetapi ia bukanlah seorang wirausahawan dari sudut pandang Bisnis.

Yang membedakan wirausahawan dan innovator ? adalah terletak dalam hal pengorganisasian sumber daya Ekonomi.

Organisasi Ekonomi berarti suatu organisasi yang bertujuan untuk melakukan alokasi sumber daya yang langka.

Organisasi ekonomi mencakup : Perusahaan, Unit bisnis dalam suatu group perusahaan, jaringan berbagai organisasi independen.

Wirausahawan melakukan pengumpulan sekaligus pengorganisasian berbagai sumber daya (seperti bahan baku, modal, peralatan, manusia) untuk dapat menghasilkan laba yang optimal dan pertumbuhan kegiatan usaha.

Mencari Keuntungan dan Pertumbuhan usaha dengan dibayangi risiko dan ketidakpastian :
Risiko lahir dari ketidakpastian mengenai apa yang akan terjadi pada masa yang akan datang.
Contoh : Pengusaha brownies kukus Amanda, yang telah mengeluarkan modal kerja membeli bahan baku dengan harga tertentu yang relatif sudah pasti → namun saat akan dijual mulai muncul unsur ketidakpastian (munculnya pesaing baru yang lebih baik atau terjadi perubahan selera konsumen, atau tidak tertarik lagi dengan produktersebut.

Pelaku ekonomi yang rasional pada dasarnya bukanlah seorang pecinta risiko usaha, ia berusaha untuk menghindari risiko, karena risiko tersebut semata-mata bagian yang tidak terpisahkan dari suatu aktivitas bisnis.

Bisnis apapun yang digeluti oleh seorang wirausahawan, mereka berkeinginan dapat meraih laba serta pertumbuhan usaha, meskipun mereka dibayang-bayangi oleh risiko danketidakpastian.

Ciri-ciri Entrepreneurial Ventura (Usaha yang dikembangkan Wirausahawan):
Kewirausahaan dibagi dalam dua kategori (oleh Dwi Larso) :

1) **Kategori Necessity based entrepreneur :yakni**
   Para wirausahawan yang melakukan aktivitas kegiatan usaha dengan tujuan utama untuk memenuhi kebutuhan hidup.
   Ciri utamanya adalah adanya kemandekan usaha yang signifikan seperti ; Pedagang K5, Pedagang eceran keliling → mereka tidak berusaha mengembangkan usahanya lebih lanjut.
2) **Kategori Opportunity based entrepreneur yakni;**
   Yang menjalankan usahanya berdasarkan peluang usaha dan melakukan pengembangan usaha dengan menggunakan peluang usaha yang mereka miliki (contoh : pengusaha muda usaha bebek garang – Ali).

Peranan Kewirausahaan dalam Pengembangan Usaha :
Samuelson → Kewirausahaan merupakan salah satu faktor produksi yang menentukan keunggulan bersaing perusahaan.

Siswono Yudo Husudo → Memandang kewirausahaan sebagai salah satu <u>unsur</u> penting bagi pengembangan perusahaan yang baik.
<u>Beberapa unsur</u> yang harus dipunyai perusahaan, agar dapat berkembang dengan baik :

- ✓ **Inovator : Memiliki innovator yang mempunyai ide-ide untuk - Mengembangkan perusahaan.**
- ✓ **Businessman : Memiliki businessman yang mempunyai sense of business Yang mampu menerjemahkan rencana inovasi menjadihal yang nyata dan menghasilkan profit.**
- ✓ **Entrepreneur : Memiliki wirausahawan yang mempunyai jiwa kewirausa-haan yg mampu menggerakkan danmengorganisasikan gagasan menjadi kegiatan yang nyata.**
- ✓ **Manajer : Memiliki manajer dengan keterampilan manajerial yang Memilki kemampuan mengelola perusahaan agarperusa-haan selalu berada dalam hubungan yang harmonis dengan para pemangku kepentingannya.**
- ✓ **Expert : Harus memiliki tenaga ahli (expert) yang mempunyai - keahlian yang mendalami bidang-bidang tertentu agar-perusahaan kuat dalam berbagai segi keahlian.**

Menurut Samuelson : Kewirausahaan salah satu faktor produksi seperti : Modal , tanah, tenaga kerja, kewirausahaan → yang akan sangat menentukan keunggulan bersaing perusahaan.

Peran yang dilakukan seorang wirausahawan dalam pengembangan bisnisnya pada umumnya :

1. **Peran pertama : Sebagai pemilik ide usaha (proses kreatif) dan menerjemahkan ide-ide usaha tersebut menjadi suatu kenyataan (proses inovasi).**
   Contoh : Thomas A. Edison → idenya menciptakan lampu pijar.
   Berhasil mengembangkan bisnis lampu pijar dengan menggunakan bendera perusahaan General Electric/GE.
2. **Peran kedua : Menunjang perkembangan ekonomi suatuNegara.**
   Contoh : Dunia usaha tidak dapat berkembang dalam perekonomian statis, karena tidak memberikan insentif yang memadai bagi kreatifitas dan inovasi.

Wirausahawan yang memiliki semangat dan keahlian kewirausahaan berasal dari :
- Pemodal (Investor)

- **Manajer suatu perusahaan (spt : Ir Cacuk Sudariyanto 1988→ merombak sistem manajemen di Perumtel).**

Wirausahawan dapat pula berasal dari :
Investor yang sekaligus menjadi pimpinan perusahaan .
Contoh : Michael Dell → Bidang komputer "Del computer corporation"
Dipicu adanya peluang usaha melakukan penjualan komponen tiruan IBM dengan harga lebih murah (salah satu bentuk tipikal usaha awal seorang wirausahawan yaitu melakukan bisnis secara imitatif.

INTRAPRENEUR yaitu entrepreneur yang bukan merupakan pemilik perusahaan tetapi menerapkan berbagai pembaruan (hasil kreatifitas dan inovasi) untuk memperbaiki kinerja perusahaan, sehingga perusahaan tersebut dapat beroperasi lebih efisien dan efektif sehingga mampu memberikan laba dan pertumbuhan jangka panjang.

Tahap-tahap Pengembangan Usaha / Business Development :
Pada umumnya sebagai berikut :

1. **Memiliki ideusaha.**
   Usaha apapun yang akan dikembangkan pada mulanya berasal dari suatu ide usaha.
   Ide usaha dapat berasal dari berbagai sumber ;
   - **Muncul setelah melihat keberhasilan bisnis oranglain**
   - **Juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.**

2. **Memiliki Konsep Usaha.**
   Ide usaha masih merupakan gambaran kasar mengenai bisnis yang akan dikembangkan. Pada tahap selanjutnya akan menerjemahkan ide usaha tersebut kedalam konsep usaha→ Dalam matra-matra bisnis yang lebih spesifik.
   Didalam membuat konsep usaha akan diperjelas kedalam dimensi-dimensi yang relevan seperti;
   - **Siapakah yang menjadi target pasar untuk produk/jasa.**
   - **Pasar sasaran mana yang dipilih dan produk apa yang harusdibuat**
   - **Pada kisaran harga berapa produk/jasa tersebut akandijual**
   - **Bagaimana cara menjangkau target pasar yang dituju agar mereka tertarik untuk membeli**
   - **Tempat/lokasi usaha yang akandijalankan**
   - **Siapa saja yang terlibat dalam TIM manajemen usaha dan Sumber daya manusia yangdilibatkan.**
3. **Menghitung KebutuhanInvestasi.**
   Berapa nilai investasi yang dibutuhkan akan sangat ditentukan oleh konsep usaha yang akan dijalankan seorang wirausahawan.
4. **Memiliki Studi Kelayakan Usaha.**
   Studi kelayakan usaha harus dapat mengungkap sejumlah hal-hal penting yang akan menentukan apakah suatu usaha dapat berjalan dengan baik dalam arti dapat menghasilkan laba seperti yang diharapkan atau tidak ?.
5. **Memiliki Pengembangan Rencana Usaha (Business plan).**
   Komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan ;
   Perhitungan laporan laba rugi proforma/Poforma income statement, Neraca Proforma/Proyeksi neraca/Proforma balance sheet, Proyek arus kas/Cash flow.
6. **Implementasi rencana usaha dan pengendalianusaha.**
   Dalam implementasi rencana usaha, wirausahawan akan mengerahkan berbagai sumber daya yang diperlukan seperti modal, material, tenaga kerja.
   Melakukan evaluasi, memperoleh umpan balik (feed back) untuk melakukan perbaikan kegiatan usaha, penetapan tujuan-tujuan, strategi-strategi usaha yang baru,dan melakukan tindakan koreksi.

WIRAUSAHAWAN DAN USAHA KECIL:
Yang dimaksud usaha kecil/industri kecil→
Undang Undang No. : 9/1995 pasal 5 tentang usaha kecil : Kriteria usaha yang dapat dikelompokkan sebagi usaha kecil sebagai berikut:

- **Memiliki kekayaan bersih sejumlah Rp 200 juta (tidak termasuk tanah, dan bangunan tempat usaha)atau**
- **Memiliki hasil penjulan tahunan paling banyak Rp 1Milyard.**

Faktor-faktor penyebab keberhasilan usaha kecil :

a) **FleksibilitasUsaha**
b) **Memiliki perhatian yang lebih besar terhadap pelanggan dankaryawan**
c) **Biaya Tetap lebih rendah**
d) **Pemilik usaha memiliki motivasi lebihbesar.**

Faktor-faktor penyebab kegagalan usaha kecil :

1. **Kecerobohan pemilikperusahaan**
2. **Terjadinya bencana seperti kebakaran, pemiliknya meninggaldll**
3. **Adanya penipuan seperti korupsi, membuat laporan palsu, perjanjian yang salahdll.**
4. **Faktor ekonomi seperti tingkat bunga yang tinggi, kehilangan pangsa pasar dll**
5. **Masalah penjualan seperti kemampuan bersaing yang lemah, masalah persediaan barang, lokasi usaha yang kurang baikdll.**
6. **Masalah biaya seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban bunga yang harus dibayar perusahaan setiap bulannyadll**
7. **Masalah yang ditimbulkan oleh pelanggan seperti masalah kolektabilitas piutang, jumlah pelanggan yang terlalu kecildll**
8. **Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal/withdrawal secara terus menerus dll.**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Apa yang dimaksud dengan kewirausahaan, dan jelaskan dengan contoh?**

2. **Jelaskan langkah-langkah yang dapat diciptakan dan diterapkan oleh seorang wirausahaan dalam berinovasi berikutcontohnya?.**

3. **Dari tahap-tahap pengembangan usaha (seperti : ide usaha dan konsep usaha) ternyata bisa menjadi peluang bisnis seseorang, Saudara jelaskan dan berikan dua contohnya masing-masing tahap-tahap tersebut?**

4. **Jelaskan faktor-faktor penunjang keberhasilan dari suatu usaha kecil?**

5. **Bagaimana menurut pendapat Saudara peranan UMKM (usaha mikro kecil menengah) di Negara kita Republik Indonesia, yang diberikan berbagai kemudahan fasilitas dalam berbisnis oleh pemerintah, apa tujuannya jelaskan?**

MANAJEMEN PERUSAHAAN

Definisi :

Manajemen yaitu Sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian dari berbagai sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisein.

Manajemen Strategik adalah Sebagai proses perencanaan, pengarahan, pengorganisasian dan pengendalian berbagai keputusan dan tindakan strategis perusahaan dengan tujuan untuk mencapai keunggulan bersaing (Solihin,2011).

Suatu kegiatan manajemen dikatakan efektif, yaitu apabila kegiatan manajemen tersebut dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Suatu pencapaian tujuan dikatakan efisien yaitu apabila dalam aktivitas pencapaian tujuan tersebut, perusahaan mengeluarkan sumber daya organisasi dalam jumlah palingminimum.

Konsep efektif dan efisien harus Simultan dalam pencapaian tujuan bila terpisah → dapat mengakibatkan kerancuan.

5 Fungsi manajemen (KOONTZ & WEIHRICH, 1993) → POSLC.

1. **Planning (Perencanaan)**
2. **Organizing (Pengorganisasian)**
3. **Staffing (staf dan MSDM)**
4. **Leading (Memimpin serta pengaruh interpersonal)**
5. **Controlling (Pengendalian)**

Perencanaan adalah Suatu proses pengembangan tujuan-tujuan perusahaan serta memilih serangkaian tindakan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut.
Perencanaan mencakup :

a) **Menetapkan tujuan**
b) **Mengembangkan berbagai premis mengenai lingkungan perusahaan dimana tujuan-tujuan perusahaan hendakdicapai**
c) **Memilih arah tindakan untuk mencapai tujuan-tujuantersebut**
d) **Merumuskan berbagai aktivitas yang diperlukan untuk menerjemahkan rencana menjadiaksi**
e) **Melakukan perencanaan ulang utuk mengoreksi berbagai kekurangan dalam perencanaan terdahulu.**

Organizing adalah Suatu proses dimana karyawan dan pekerjaannya dihubungkan satu sama lain untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengorganisasian mencakup :

- **Pembagian kerja diantara kelompok dan individu ,serta**
- **Pengoordinasian aktivitas individu dankelompok**
- **Penetapan kewenanganmanajerial**

Staffing and Human Resources management :
Penyusunan staf serta MSDM adalah Suatu proses untuk memastikan bahwa karyawan yang kompeten dapat dipilih, dikembangkan dan diberikan imbalan untuk mencapai tujuan perusahaan.
Penyusunan staf serta manajemen sumber daya manusia/MSDM yang efektif mencakup , penciptaan iklim kerja yang memuaskan karyawan.

Leading and Interpersonal influence/memimpin serta pengaruh interpersonal adalah Suatu proses memotivasi individu (rekan kerja, atasan, bawahan dan non bawahan) atau kelompok agar mereka dapat membantu secara sukarela dan harmonis dalam mencapai tujuan perusahaan (disebut juga pengarahan atau pelaksanaan).

Pengendalian adalah Suatu proses memastikan adanya kinerja yang efisien untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan.
Pengendalian mencakup :

a) **Menetapkan berbagai tujuan danstandar**
b) **Membandingkan kinerja sesungguhnya (yang diukur) dengan tujuan dan standar yang telahditetapkan**
c) **Mendorong keberhasilan dan mengoreksi berbagaikelemahan.**

PENERAPAN FUNGSI-FUNGSI MANAJEMEN :
 # Fungsi pertama(Perencanaan) → mengembangkan tujuan serta memilih serangkaian tindakan (strategi).
Tanpa adanya tujuan yang jelas dirumuskan dalam perencanaan, maka perusahaan tidak memiliki hasil akhir yang jelas untuk dicapai selama kurun waktu tertentu.
Ketiadaan tujuan akan menyulitkan perusahaan melakukan proses evaluasi / fungsi pengendalian.
Peribahasa : "Fail to plan is planning to fail" (Kegagalan membuat rencana merupakan sebuah rencana menuju kegagalan).

 # Fungsi kedua (Pengorganisasian) → Mengorganisasikan sumber daya manusia dan berbagai sumber daya non manusia seperti uang, material, peralatan mesin dan lain-lain untuk mencapai tujuan perusahaan.

 # Fungsi ketiga (Pengisian staf /Staffing) → Dengan perekrutan sumber daya manusia yang sesuai dengan pekerjaan yang akan dilakukan.

 # Fungsi keempat (Memimpin/leading) → adalah suatu proses memotivasi individu atau kelompok dalam suatu aktivitas hubungan kerja (task related activities) agar mereka dapat bekerja secara sukarela (voluntarily) dan harmonis dalam mencapai tujuan perusahaan.
Sumber daya manusia yang telah diorganisasikan tersebut selanjutnya perlu diarahkan aktivitasnya agar semuanya mengarah ke pencapaian tujuan perusahaan.

 # Fungsi kelima (Pengendalian) → Yang merupakan perbandingan antara rencana (yang dinyatakan dalam tujuan) dengan realisasi pencapaian sesungguhnya.

Akhirnya manajemen, harus senantiasa memastikan bahwa pelaksanaan tugas yang dilakukan oleh sumber daya manusia dan penggunaan sumber daya organisasi sesuai dengan rencana yang telah dibuat.

PERANAN MANAJERIAL (MANGERIAL ROLES) :
Manajer → Sebagai seorang pemikir yang reflektif, dimana ia memikirkan terlebih dahulu rencana untuk kemudian dilaksanakan.

HENRY MINTZBERG (1988) → Konsep peranan manajer sebagai berikut :
Manajer sebagai orang yang memiliki wewenang di dalam suatu organisasi, karena kepadanya diberikan wewenang formal (formal authority) oleh perusahaan.
Pengangkatan manajer melalui Surat Keputusan/SK direksi → mengangkat manajer tertentu, memiliki wewenang formal, maka manajer memiliki status/kekuasaan didalam organisasinya.

MINTZBERG membagi peran-peran manajer kepada 10 peran, yang dilakukan manajer yang terbagi dalam tiga kelompok peran yaitu ;

1. **INTERPERSONALROLES**
    a) **Figurehead role / peran panutan**
    b) **Leader role / peranpemimin**
    c) **Liaison role / peran penghubung**
2. **INFORMATIONALROLES**
    a) **Monitor role / peran memantau**
    b) **Disseminator role / perandisseminator**
    c) **Spokesman role / peran jurubicara**
3. **DECISIONALROLES**
    a) **Entrepreneur role / perankewirausahaan**
    b) **Disturbance handler role / peran menanganigangguan**
    c) **Resource allocator role / peran mengalokasikan sumberdaya**
    d) **Negotiator role / perannegosiator**

KEAHLIAN MANAJERIAL (MANAGERIAL SKILL) :

Para manajer yang efektif harus memiliki tiga keahlian (oleh ROBERT L. KATZ, 1970 an) : yaitu

1) **Technical skills (keterampilan teknis),**
   Adalah keahlian dan pengetahuan para manajer yang berkaitan dengan suatu bidang pekerjaan atau ilmu.

2) **Human skills (keterampilan hubungan manusia- sangat penting),**
   Adalah merupakan kemampuan yang dimilki oleh para manajer untuk dapat bekerja dengan baik bersama orang lain baik sebagai perorangan maupun kelompok.
   Manajer harus mengelola dan bekerjasama dengan bawhan, mampu menjalin kerjasama dengan manajer lainnya dari departemen yang berbeda untuk mengejar tujuan perusahaan secara umum.

3) **Conceptual skills (keterampilan konseptual),**
   Yaitu kemampuan yang harus dimiliki oleh manajer untuk memvisualisasikan situasi yang abstrak & kompleks .
   ➔Manajer harus dapat memvisualisasikan organisasi secara keseluruhan , dapat menyesuaikan diri terhadap perkembangan lingkungan yang terjadi

Dalam perkembangan selanjutnya dibutuhkan dua keahlianberikut

4) **Decision making skills (keterampilan membuat keputusan)**
5) **Time management skills (keterampilan manajemen waktu)**

Keterampilan manajemen lainya yang dibutuhkan untuk abad ke 21 :

6) **Keterampilan manajemenglobal**
7) **Keterampilan manajemen danTeknologi**

SUMBER DAYA ORGANISASI :
Perusahaan/organisasi →yang terdiri dari bernagai sumber daya organisasi yang diarahkan untuk mencapai tujuan.

Kewirausahaan → Sangat berperan penting dalam kegiatn pembuatan bisnis awal (start_up business) maupun revitalisasi/merubah bisnis melalui serangkaian kreativitas dan inovasi, yang dilakukan oleh para wirausahawan.

Kegiatan manajemen yaitu mengoordinasikan pengelolaan berbagai sumber daya organisasi suatu perusahaan agar dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien (STONER dkk, 1995).

Suatu kegiatan manajemen dikatakan :

- **Efektif yaitu apabila kegiatan manajemen tersebut dapat mencapai tujuan yang telahditetapkan.**

Suatu pencapaian tujuan dikatakan :

- **Efisien yaitu apabila dalam aktivitas pencapain tujuan tersebut perusahaan mengeluarkan sumber daya organisasi dalam jumlah palingminimum.**

Konsep efektivitas dan efisiensi → harus simultan dalam pencapaian tujuan organisasi, bila terpisah satu sama lain dapat mengakibatkan kerancuan.
Contoh : Pengurangan gaji karyawan dilihat dari dua sisi efisensi untuk pengorbanan uang, tetapi tidak efektif untuk sisi penurunan semangat kerja karyawan (moral nya turun), juga berpengaruh kepada kinerja / out put.

Berbagai sumber daya organisasi yang harus dikelola para manajer :

1. **Sumber Daya manusia (Human Resources)**
2. **Modal Keuangan (Capital)**
3. **Bahan baku produksi (Materials)**
4. **Mesin-mesin dan Peralatan (Machineries and Equipments)**
5. **Teknologi (Technology)**
6. **Pasar (Market)**
7. **Informasi (Information)**
8. **Kewirausahaan (Entrepreneurship)**

Manajemen (management):
Kegiatan manajemen dibutuhkan pada berbagai segi organisasi :

- **Perusahaan berskala besar maupunkecil**
- **Yang berorientasi mencari laba (profit seeking) maupun nirlaba (non profit)**
- **Pada setiap area organisasi (bidang SDM, Produksi, Pemasaran dan lain-lain)**

 # Hanyamelalui kegiatan manajemen, suatu perusahaan dapat memanfaatkan seluruh sumber daya organisasinya untuk mencapai tujuan secaraefektif.

 # Kapabilitas (capabilities) yaitu menunjukkan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk mengoordinasikan sumber daya yang dimiliki dan memberdayakan sumber daya tersebut secara produktif.

Kapabilitas perusahaan berasal dari tiga hal ;

a) **Strukturorganisasi**
b) **Prosesorganisasi**
c) **Sistem pengendalianorganisasi**

Perusahaan harus dapat memenuhi salah satu syarat berikut untuk memperoleh kompetensi unggul (distinctive competencies) ;

- **Perusahaan memiliki sumber daya yang spesifik danberharga**
- **Perusahaan memiliki kemampuan yang dibutuhkan untuk memperoleh keuntungan dari penggunaan sumber dayatersebut**
- **Perusahaan memiliki kapabilitas yang khusus didalam mengelola sumber dayaperusahaan.**

Perusahaan dikatakan memiliki keunggulan bersaing bila perusahaan memperoleh tingkat pengembalian investasi ynag lebih besar dibanding biaya modalnya dibandingkan perusahaan lain dalam satu industry.

Perusahaan yang memiliki :
 # Keunggulan bersaing (competitive advantage), apabila Perusahaan memiliki kemampulabaan (profitability) lebih besar dibanding rata-rata profitability pesaing dalam suatu industry.

 # Keunggulan bersaing berkelanjutan (sustainable competitive advantage), yaitu bila Perusahaan mampu mempertahankan profitabilitasnya diatas profitabilitas rata-rata industry selama bertahun-tahun (Porter dkk, 1998).

Dua hal sumber keunggulan bersaing (porter dkk, 1998) ;

1. **Kepemimpinan biaya (cost leadership) :yaitu**
   Apabila perusahaan memiliki biaya paling rendah untuk menghasilkan dan memasarkan barang/jasa dibanding peusahaan lain pada industry yang sama.
   Sumber keunggulan : a) Skala ekonomi, b) Penggunaan teknologi yang produktif, c) Memiliki akses yang sangat bagus terhadap bahan baku dll

2. **Diferensiasi (Differentiation) :yaitu**
   Saat perusahaan memilih strategi diferensiasi untuk memperoleh keunggulan bersaing, berusaha mengembangkan atribut (ciri-ciri khusus) produk yang dianggap bernilai oleh pelanggan, produk memiliki posisi khusus di benakkonsumen.

Indikator keunggulan bersaing perusahaan : cara mengukurnya

BARNEY dan HASTERLY (2008) : indikator acuan

1. **Indikator kinerja akuntansi (accounting performance)**
   Dari sisi profitabilitas, ratio-ratiokeuangan
2. **Indikator kinerja ekonomimencakup**
   Biaya modal (cost of capital) →Penanaman modal/stockholders, para pemberi pinjaman/creditor dan bond holders.

Peter Drucker → Memberikan gambaran bahwa ;
Sumber daya yang dimuiliki oleh perusahaan seperti : modal, manusia, mesin-mesin hanyalah akan menjadi sumber daya dan tidak akan merubah menjadi produktif tanpa adanya sentuhanmanajemen.

Para manajerlah yang dapat melakukan koordinasi penggunaan sumber daya organisasi sehingga mampu menciptakan Surplus bagi perusahaan.

Tugas penting manajer adalah Menetapkan arah tujuan perusahaan , memberikan kepemimpinan untuk mencapai tujuan tersebut serta membuat keputusan mengenai bagaimana menggunakan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.

Return of investmen (ROI)

$$ROI = \frac{\text{Net profit before taxes}}{\text{TotalAsset}}$$

ROI → Mengukur seberapa baik manajer perusahaan menggunakan sumber daya perusahaan untuk menghasilkan laba.

Contoh : **Laba sebelum bunga dan pajak adalah $ 1.500.000**
Total asset $10.000.000
Hitung ROI ?

$$ROI = \frac{\$1.500.000}{\$\ 10.000.000} = 0,15$$

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Mengapa perusahaan membutuhkan manajemen ? dan apa yang dimaksud dengan efektif, efisien, berikan contoh ?**

2. **Jelaskan secara singkat berbagai fungsi manajemen dari suatu organisasi?.**

3. **Saudara sebutkan dan berikan penjelasan mengenai sepuluh peran yang dilakukan manajer yang dibagi dalam tiga kelompok tsb?**

4. **Apa saja yang termasuk sumber daya organisasi serta jelaskan berbagai sumber daya organisasi yang harus dikelola oleh para manajer?**

5. **Saudara jelaskan beberapa sumber keunggulan bersaing menurut Porter dkk dan berikan contohnya dalam suatu bisnis?**

BANK, LEMBAGA KEUANGAN NON BANK DAN PASAR UANG

Definisi ;

Uang (money) adalah benda yang mudah dibawa, mudah dibagi, bertahan lama dan stabil, juga berfungsi sebagai alat tukar, penyimpan nilai, dan satuan hitung.

Fungsi uang / uang berperan sebagai ;

- ✓ **Alattukar**
- ✓ **Penyimpan nilai (dapat disimpan dan digunakan untuk pembeliandimasa yang akan datang)**
- ✓ **Satuan nilai (karena seluruh produk dapat dinilai berdasarkan uang).**

Jumlah uang beredar di suatu Negara diukur dengan dua (2) cara ;

1) **M1→(bentuk uang yang paling likuid / mudah dibelanjakan)**
   Seperti : uang kartal/tunai, cek, rekeninggiro.
2) **M2 →(M1 + uang yang tidak begitu likuid tetapi mudah dikonversikan kedalam bentuk yang siap dibelanjakan).**
   Seperti : Deposit berjangka, reksa dana pasar uang, rekening tabungan.

 # Uang kartal / uang tunai / currency cash adalah uang kertas dan uang logam yang dikeluarkan oleh pemerintah/Bank Indonesia/BI.

 # Cek/check adalah Rekening giro yang meminta bank untuk membayarkan sejumlah uang kepada penerima cek tertentu.

 # rekening giro / Simpanan giro / checking account / demand deposit adalah Rekening bank yang dimiliki oleh penyimpan dana, yang dapat ditarik kapan saja melalui cek atau tunai.

 # Deposito berjangka / Time deposit :
Misalnya sertifikat deposito / certificate of deposit adalah dana bank yang memiliki tingkat bunga tetap hingga jatuh tempo dan tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo atau dicairkan dengan cek.

KURS yaitu menunjukkan berapa banyak mata uang yang harus ditukarkan untuk mata uang lainnya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ;
Jumlahnya di Indonesia tahun 2003 → 42,40 juta unit
Jumlahnya di Indonesia tahun 2005 → 44,69 juta unit.
Pengelompokkan UMKM berdasarkan Undang undang No. 20 tahun 2008, tentang UMKM ;

Skala Usaha	Kekayaan bersih(Rp)	Omzet per tahun(Rp)
Usaha mikro	**50 juta sama/kurang**	**300 juta sama/kurang**
Usaha kecil	**> 50 juta - 500 juta**	**> 300 juta – 2,5 M sama**
Usaha menengah	**> 500 juta – 10 M**	**> 2,5 M – 50 M sama**

Pengertian, Fungsi dan Klasifikasi Bank :

Menurut Undang – undang Republik Indonesia No. 10 tahun 1998 ;

BANK **adalah Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.**

Bank memiliki tiga (tiga) fungsi umum sebagai berikut ;

- **Penghimpun dana**
- **Penyaluran danadan**
- **Pelayanan jasakeuangan**

Klasifikasi bank berdasarkan ;

a) **Fungsi**
b) **Kepemilikan**
c) **Kegiatannya**
d) **Menurut status danKedudukannya**

a). Empat Jenis/kelompok bank berdasarkan fungsinya:

1. **Bank Sentral**
2. **Bank Umum**
3. **Bank Perkreditan Rakyat (BPR)**
4. **Bank umum yang khusus untuk melaksanakan kegiatantertentu.**

b). Lima jenis/kelompok bank berdasarkan kepemilikannya:

1. **Bank Umum milik Negara**
2. **Bank UmumSwasta**
3. **Bank Campuran**
4. **Bank Pembangunan Daerah (BPD)**
5. **Bank Syariah.**

c). Tiga jenis/kelompok bank menurut kegiatannya:

1. **Corporatebank**
2. **RetailBank**
3. **Retail Corporatebank**

d). Dua jenis/kelompok bank menurut status dan kedudukannya:

1. **Bank Devisa,**
   Adalah bank yang dalam kegiatan usahanya dapat melakukan transaksi dalam valuta asing baik dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana serta dalam pemberian jasa-jasa keuangan, transaksi-transaksi dalam skala internasional.
2. **Bank nonDevisa,**
   Adalah bank umum yang masih berstatus non devisa yang hanya dapat melayani transaksi-transaksi di dalam negeri (domestik).

<u>Bank Sentral – di Indonesia Bank Indonesia / BI :</u>

Menurut Undang undang No 3 tahun 2004 pasal 1 angka 3 ayat 1 tentang BI ;
Tujuan Bank Indonesia adalah Mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah.

Kestabilan nilai rupiah terhadap barang dan jasa yang diukur dengan atau tercermin dari perkembangan laju inflasi serta terhadap mata uang Negara lain yang tercermi dari perkembangan nilai tukar (kurs) rupiah terhadap mata uang Negara lain.

➔Untuk mencapai tujuan tersebut , Bank Indonesia mempunyai beberapa tugas :

- **Menetapkan dan melaksanakan kebijakanmoneter**
- **Mengatur dan menjaga kelancaran sistempembayaran**
- **Mengatur dan mengawasi bank ➔OJK/ otoritas jasaKeuangan.**

Peran bank Indonesia pasca berlakunya otoritas jasa keuangan/OJK :
Sejak 31 – 12- 2013, sesuai amanat UU no. 21 tahun 2011 tentang OJK.

OJK Secara resmi mengawasi kinerja seluruh bank yang ada di Indonesia, mengambil alih tugas perbankan yang selama ini dilakukan bankIndonesia.

OJK adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain yang mempunyai fungsi , tugas, dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan lembaga jasa keuangan.

Lembaga jasa keuangan tersebut adalah yang melaksanakan kegiatan pada ;

- ✓ **Sektorperbankan**
- ✓ **Pasar modal**
- ✓ **Perasuransian**
- ✓ **Danapensiun**
- ✓ **Lembaga pembiayaandan**
- ✓ **Lembaga jasa keuanganlainnya.**

Maka Bank Indonesia hanya akan melakukan tugas ;

- **Mengawal stabilitasmoneter**
- **Menjaga stabilitas sistem pembayarandan**
- **Stabilitas sistemKeuangan**

BANK UMUM :

Perbedaan utama antara bank umum dengan Bank Perkreditan Rakyat/BPR adalah bahwa BPR tidak diizinkan melakukan transaksikliring.

BPR : - Tidak dapat menciptakan uang giral / tidak dikelompokkan sebagai bank pencipta uang giral (BPUG), dilarang menerima simpanan dalam bentuk giro
- **Dilarang melakukan kegiatan valutaasing**
- **Dilarang melakukan kegiatanperasuransian**

Wilayah operasional BPR → Hanya di tingkat kecamatan dan pedesaan.

Jika BPR ingin beroperasi di ibukota propinsi, maka BPR harus meningkatkan modal disetor menjadi minimal Rp 2 milyard.

Pengertian bank umum / bank Komersial / commercial bank :
Sesuai dengan Undang-undang No. 10 tahun 1998 bahwa ,
Bank Umum adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Klasifikasi kegiatan Bank Umum → dalam 3 kategori sbb ;
1). Menghimpun dana dari masyarakat (funding)
2). Menyalurkan dana ke masyarakat (lending)
3). Memberikan jasa-jasa bank lainnya (services)

<u>BANK SYARIAH :</u>

Bank Syariah yaitu bank yang menerapkan prinsip perbankan berdasarkan syariat islam.
Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahannya berdasarkan prinsip syariah.

Menurut jenisnya bank syariah terdiri atas ;
- ✓ **Bank umumSyariah**
- ✓ **Bank pembiayaanSyariah**

Tujuan perbankan Syariah : Menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Tiga bagian produk yang ditawarkan pada kegiatan usaha bank Syariah ;

1. **Produk penyaluran dana (financing)**
   4 kategori berdasarkan tujuan penggunaannya,
   - **Pembiayaan dengan prinsip jual beli**
   - **Pembiayaan dengan prinsipsewa**
   - **Pembiayaan dengan prinsip bagihasil**
   - **Pembiayaan dengan akadpelengkap**

2. **Produk penghimpun dana (funding),**
   Dalam bentuk giro, tabungan dan deposito:
   Prinsip operasional syariah :
   - **Prinsip wadi'ah (wadi'ah dhamanah dan wadi'ah amanah)**
   - **Prinsipmudharabah.**

3. **Produk Jasa (service),**
   Jasa perbankan tersebut antara lain :
   - **Sharf (jual beli valuta asing)**
   - **Ijarah (sewa)**

<u>BANK PERKREDITAN RAKYAT / BPR</u> :

Bank Perkreditan Rakyat/BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Kegiatan BPR dikelompokkan dalam 2 kategori yaitu :

- **Menghimpun dana dalam bentuk simpanan tabungan dan simpanan deposito**
- **Menyalurkan dana dalam bentuk kredit investasi, kredit modal kerja, dan kreditperdagangan.**

<u>LEMBAGA KEUANGAN NON BANK:</u>

Beda lembaga keuangan bank dengan lembaga keuangan non bank adalah :
Lembaga keuangan Bank : Diperbolehkan untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentukdeposito.

Lembaga keuangan non Bank : Sebaliknya, tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentukdeposito.

Tiga kategori lembaga keuangan non bank (Manurung dan Rahardjo – 2004) yaitu ;

- **Lembaga Pembiayaan → memberikan dukungan pembiayaan bentuk dana/barangmodal**
- **Lembaga Investasi → di pasar uang, dan pasar modal , Perusahaansekuritas**
- **Lembaga KeuanganKonraktual.**

Yang termasuk lembaga pembiayaan di Indonesia adalah ;

- **Leasing (sewa guna usaha)**
- **Factoring (anjak piutang)**
- **Consumer finance (pembiayaan konsumen)**
- **Credit card (kartu kredit)**
- **Securitas companies (perdagangan sekuritas / surat berharga)**

Perusahaan Sekuritas yaitu perusahaan yang menjalankan satu atau beberapa kegiatan sebagai penjamin emisi efek, perantara pedagang efek, manajer investasi atau penasehat investor.

Perusahaan Reksa dana → termasuk lembaga investasi

Lembaga keuangan kontraktual adalah lembaga keuangan yang sifat usahanya kontraktual. Seperti : Perusahaan Asuransi, dan Dana pensiun.

PASAR UANG (MONEY MARKET) :

Pasar uang adalah suatu tempat (abstrak/over the counter – OTC) yang mempertemukan pihak yang membutuhkan dana (borrower bank) dengan pihak yang meminjamkan dana (lender bank) untuk melakukan transaksi pinjam-meminjam dana dengan bunga dan selama jangka waktu tertentu (kurang dari satu tahun).

Risiko transaksi Pasar uang :
Ketika melakukan transaksi di pasar uang, beberapa risiko yang mungkin timbul antara lain ;

- **Liquidity risk → apabila tidak dapat memenuhi kewajiban akibat likuiditas yang tidak mencukupi (misal : Bank yang terkena rush).**

- **Interest rate risk → yaitu risiko akibat fluktuasi tingkat suku bunga . Misal : Terjadi kerugian pada aktivitas trading (borrowing rate > placementrate)**

- **Settlement risk → yaitu risiko yang timbul karena tidak terlaksananya delivery sesuai dengan kesepakatantransaksi.**

- **Credit risk → yaitu risiko kerugian yang mungkin timbul pada suatu kontrak yang sedang berjalan apabila counterpart gagal memenuhi kewajibannya.**

- **Sovereign risk →yaitu risiko yang timbul karena perubahan pemerintahan disuatu Negara.**

Pertanyaan sebagai latihan :

1. **Mengapa perusahaan memerlukan peran bank di dalam perkembangan usahanya, dan jelaskan peran Bank Indonesia sejak 31 Desember 2013?**

2. **Jelaskan berbagai persamaan dan perbedaan bank umum kovensional dengan bank umum syariah?.**

3. **Jelaskan perbedaan antara bank umum dengan bank perkreditan rakyat/BPR?**

4. **Apa yang dimaksud dengan pasar uang, dan jelaskan dengan contoh yang nyata manfa'at yang dapat dirasakan oleh konsumen di Indonesia tentang keberadaan perusahaan Leasing (sewa guna usaha)?**

5. **Saudara berikan contoh beberapa bank umum milik Pemerintah Indonesia dan bank umum Swasta yang beroperasi di Indonesia saat ini?**