

KEWIRAUSAHAAN

Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya



KONSEP DASAR

Narasumber: Dr. Netty Merdiaty. MM., M. Si
Tanggal





PILAR UTAMA PT

TRI DHARMA

PENDIDIKAN PENGAJARAN

PENELITIAN

IPT EK S

PENGABDIAN PADA MASYARAKAT





Klasikal Semester Awal

Motivasi Usaha

Pembekalan Semester IV - VI

Kewirausahaan

Presentasi Proposal Usaha

Syarat:
- Min. Nilai C
- Minat Usha

Kerjasama
- P. Tinggi
- DUDI
- Dikmenti
- Perbankan

Tutorial

Kunjungan Tempat Usaha

Latihan Klasikal

Proses 2
(Smt VII - IX)

- Prop. Usaha Mtg
- Ada Dukungan Usaha
(Pasar, Mnj, Mdl & Teknologi)

Magang

Pembinaan Lanjutan

Realisasi Usaha

Proses 3
(Lulus S1)
Pemantauan &

Kerjasama
- P. Tinggi
- DUDI
- Dikmenti

Perpindahan/Pergeseran Kekuasaan



Thn 1000



Thn 1455



Thn 1555



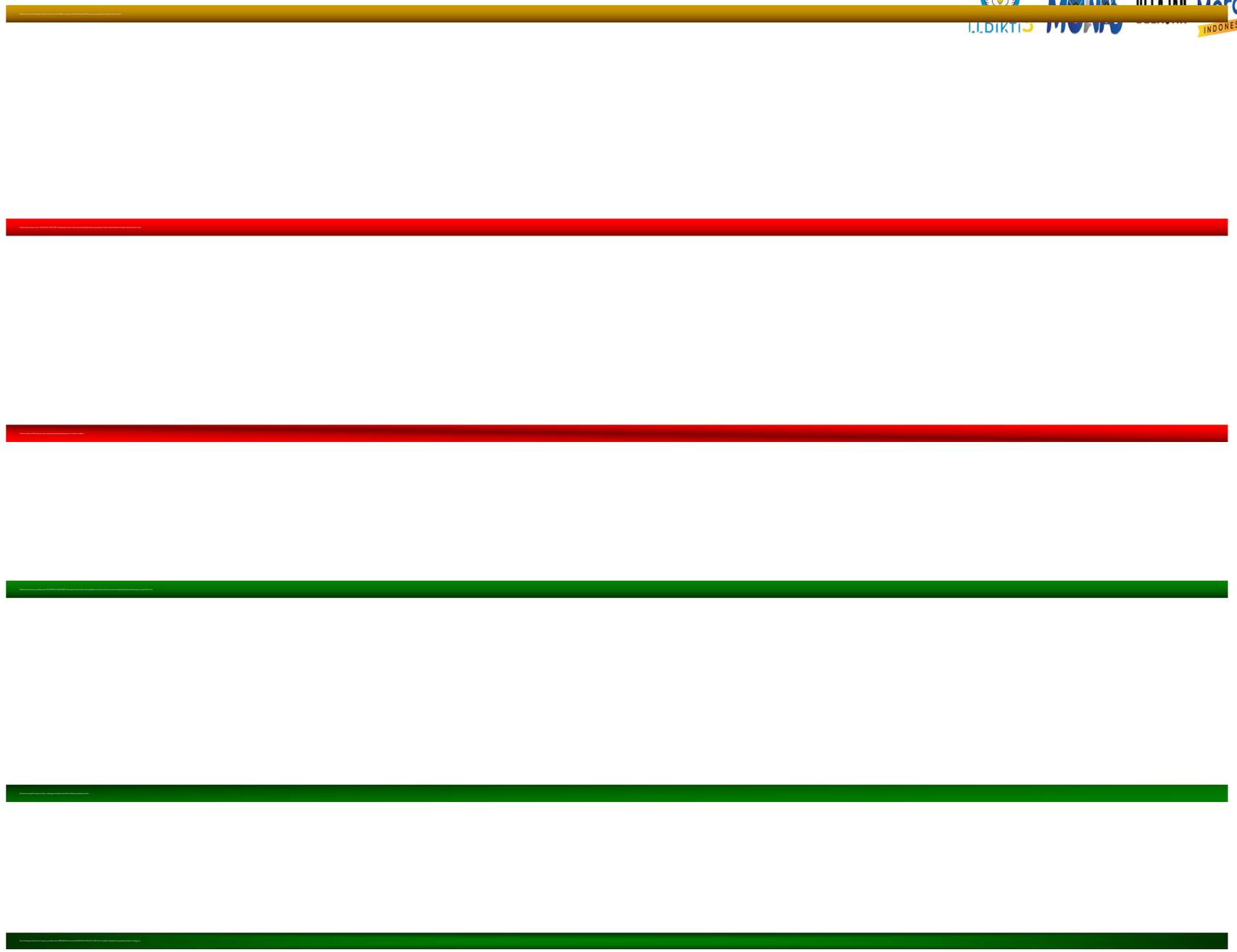
Thn 1970



Thn 1995



Thn 2020





KEWIRAUSAHAAN

- Pengertian
 - a. Enterpreneurial : berwirausaha
 - b. Enterpreneur : wirausaha
 - c. Enterpreneurship : kewirausahaan

. Terminologi

KE-WIRA-USAHA-AN

Wira dari istilah sanskerta artinya pribadi unggul/berani

Enterpreneurship dari bahasa Perancis yang berarti GO BETWEEN
atau PERANTARA

Enterpreneur

Orang yang mempunyai/
menerima ide-idenya yang
memilihnya utk
direalisasikan dalam realita
bisnis

- Intrapreneur
- = Orang yang mengambil tanggung jawab untuk menciptakan inovasi dalam organisasi
- = seorang enterpreneur di dalam sebuah organisasi yang telah ada



- Interpreneurship = kebiasaan mengembangkan bisnis baru di dalam struktur organisasi yang ada (Stoner, 1995)
- Contoh : penciptaan ide umpan udang dengan bahan polimer

TEORI-TEORI

1. EKONOMI
2. SOSIOLOGI – ANTROPOLOGI
3. PSIKOLOGI
4. PERILAKU





TEORI EKONOMI

- Teori yang mengutamakan pada peluang usaha adalah dasar teori dari ekonomi
- Wirausaha akan muncul dan berkembang apabila ada peluang ekonomi
- Richard Catillon tahun 1725



TEORI SOSIOLOGI -- ANTROPOLOGI

- Teori yang mendasarkan atas tanggapan peluang
- Mencoba menerangkan mengapa berbagai bentuk kelompok sosial budaya menunjukkan tanggapan yang berbeda terhadap peluang usaha
- Sosiologi: diawali dari buku Max Weber The Protestant Ethic and the spirit of capitalism
- Antropologi: ditemukan ras / suku tertentu



TEORI PSIKOLOGI

MOTIF SOSIAL dari David Mc Clelland tahun 1960

Setiap perilaku didasarkan untuk mencapai tujuan, yang didorong oleh adanya kebutuhan.

Ada 3 kebutuhan manusia yaitu:

- a. need for achievement
- b. need for affiliation
- c. need for power

Orang yang mengejar karir sebagai wirausahawan

TEORI PERILAKU :

Peter Drucker (Gde Raka, 2001)

- Teori yang mengutamakan hubungan antara perilaku wirausaha dengan hasilnya
- Mencoba memahami pola perilaku wirausaha
- *Kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai karena kewirausahawaan adalah pilihan karier*

TEORI PERILAKU :

Peter Drucker (Gde Raka, 2001)

- Dengan teori ini dapat menggugurkan mitos yang berkembang, bahwa bangsa Indonesia *tidak dapat menjadi manajer yang berhasil*
Tidak dapat berwirausaha yang berhasil
- Namun demikian memang diakui bahwa memang ada beberapa orang yang mempunyai karakteristik tertentu yang dapat menjadi wirausahawan

Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses

Geoffrey G. Meredith et al (2000)

Konteks Manajemen

Seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumberdaya seperti financial (money), bahan mentah (materials), dan tenaga kerja (labors), untuk menghasilkan suatu produk baru, bisnis baru, proses produksi atau

Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumberdaya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup

KATA KUNCI
KEWIRAUSAHAAN

**KREATIF
&
INOVATIF**



KEWIRAUSAHAAN

- Peter Drucker (1985)

Suatu semangat, kemampuan, sikap, perilaku individu dalam menangani usaha/kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar



KEWIRAUSAHAAN

- Hisrich-Peter (1995)

Proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa, kepuasan dan kebebasan pribadi



KEWIRAUSAHAAN

- David E. Rye dalam bukunya *The Vest-Pocket Entrepreneur* (1996) mempresentasikan kewirausahaan sebagai pengetahuan terapan dari konsep dan teknik manajerial yang disertai risiko dalam mentransformasi sumberdaya menjadi output yang memiliki nilai tambah **tinggi** (*value added*).



KEWIRAUSAHAAN



- Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Me-masyarakat-kan dan Membudaya-kan. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, prilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan/atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efesiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.



Wirausahawan



- adalah seorang katalisator. Mereka adalah orang-orang yang melakukan tindakan sehingga suatu gagasan bisa terwujud menjadi suatu kenyataan. Mereka menggunakan kreativitasnya untuk senantiasa melakukan pengembangan yang bersinambungan.
- Wirausahawan didefinisikan oleh David E. Rye (1996: 3-4) sebagai seorang yang mengorganisasikan dan mengarahkan usaha dan pengembangan baru, memperluas dan memberdayakan suatu perusahaan/organisasi, untuk memproduksi produk baru atau menawarkan jasa baru kepada pelanggan baru dalam suatu pasar yang baru.



Wirausahawan

- Menurut Joseph Schumpeter, wirausahawan didefinisikan sebagai orang yang memperbaiki orde ekonomi yang sudah ada dengan memperkenalkan produk (barang dan jasa) baru, dengan menciptakan organisasi baru, atau dengan mengeksploitasi bahan baku baru (Bygrave, 1996: 1).
- Definisi lain tentang wirausahawan yang dipresentasikan oleh William D. Bygrave adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan suatu organisasi untuk mengejar peluang itu (Bygrave, 1996: 2).



Disiplin Ilmu Kewirausahaan



Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapi.

1. Kewirausahaan berisi body of knowledge yang utuh dan nyata, yaitu ada teori, konsep dan metode ilmiah.
2. Kewirausahaan memiliki 2 konsep, yaitu posisi venture start-up dan venture growth.
3. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri, yaitu menciptakan sesuatu yg baru dan berbeda.
4. Kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan usaha dan pemerataan pendapatan



Objek Studi Kewirausahaan

- a. Kemampuan merumuskan tujuan hidup / usaha.
- b. Kemampuan memotivasi diri
- c. Kemampuan untuk berinisiatif
- d. Kemampuan berinovasi
- e. Kemampuan untuk membentuk modal uang dan barang modal.
- f. Kemampuan mental yang dilandasi agama
- g. Kemampuan untuk membiasakan diri dalam mengambil hikmah pengalaman baik maupun menyakitkan.



Nilai nilai hakiki Kewirausahaan



nilai-nilai kewirausahaan dibagi ke dalam dua dimensi nilai yg berpasangan, yaitu :

1. Pasangan sistem nilai kewirausahaan yang berorientasi materi dan berorientasi non-materi
2. Nilai-nilai yang berorientasi pada kemajuan dan nilai-nilai kebiasaan.



PARTIAL SOCIAL ALIENATION:
 ANGGOTA DARI KELOMPOK PENGUSAHA MINORITAS IMIGRAN

PERISTIWA YANG MENDORONG FRUSTASI PEKERJAAN BERHENTI PEMBUBARAN

DUKUNGAN FINANSIAL MODAL PRIBADI/KELUARGA MODAL TEMAN/SWASTA INSTITUSI FINANSIAL KREDI T SUPPLIER

KECENDERUNGAN SECARA FISIK /PHISIKOLOGI N-Ach YANG TINGGI INTERNAL LOCUS OF CONTROL

PERIODA PILIHAN BEBAS

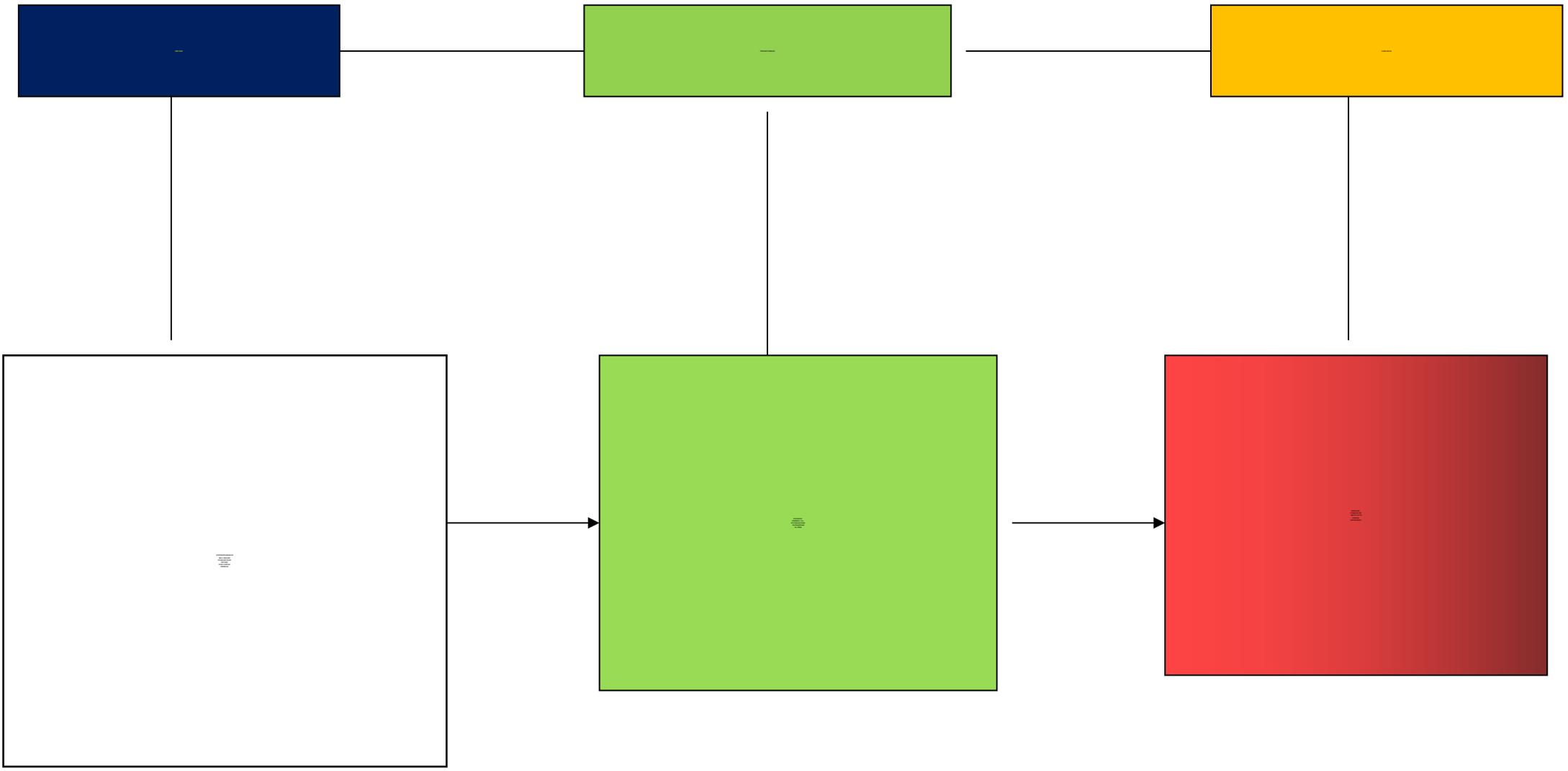
IDENTIFIKASI KESEMPATAN USAHA

USAHA BARU DIMULAI

DAMPAK DARI DEMONSTRASI ORGANISASI INKUBATOR CONTOH DARI YANG LAIN- MENTOR/ADVISOR ORANG TUA MEMEMPUNYAI USAHA

KELUARGA SUAMI/ISRI MENDUKUNG ATAU SINGLE/JANDA/CERAI

DUKUNGAN LINGKUNGAN PENDIDIKAN/BUDAYA AKUNTING/HUKUM DSB PELAYANAN PELAYANAN PEMBEKALAN DARI PEMERINTAH PEKERJA TRANSPORTASI





TIPOLOGI WIRAUSAHA (William, 1961)

- a. Inovatif entrepreneur
- b. Initiative entrepreneur
- c. Fabion entrepreneur
- d. Drone entrepreneur



Innovatif

1. Agresif
2. Mampu menyesuaikan dengan kondisi lingkungan yang berubah

Inisiatif

Wirausahawan yang cepat melakukan peniruan terhadap inovasi yang berhasil dibuat oleh para wirausahawan inovator

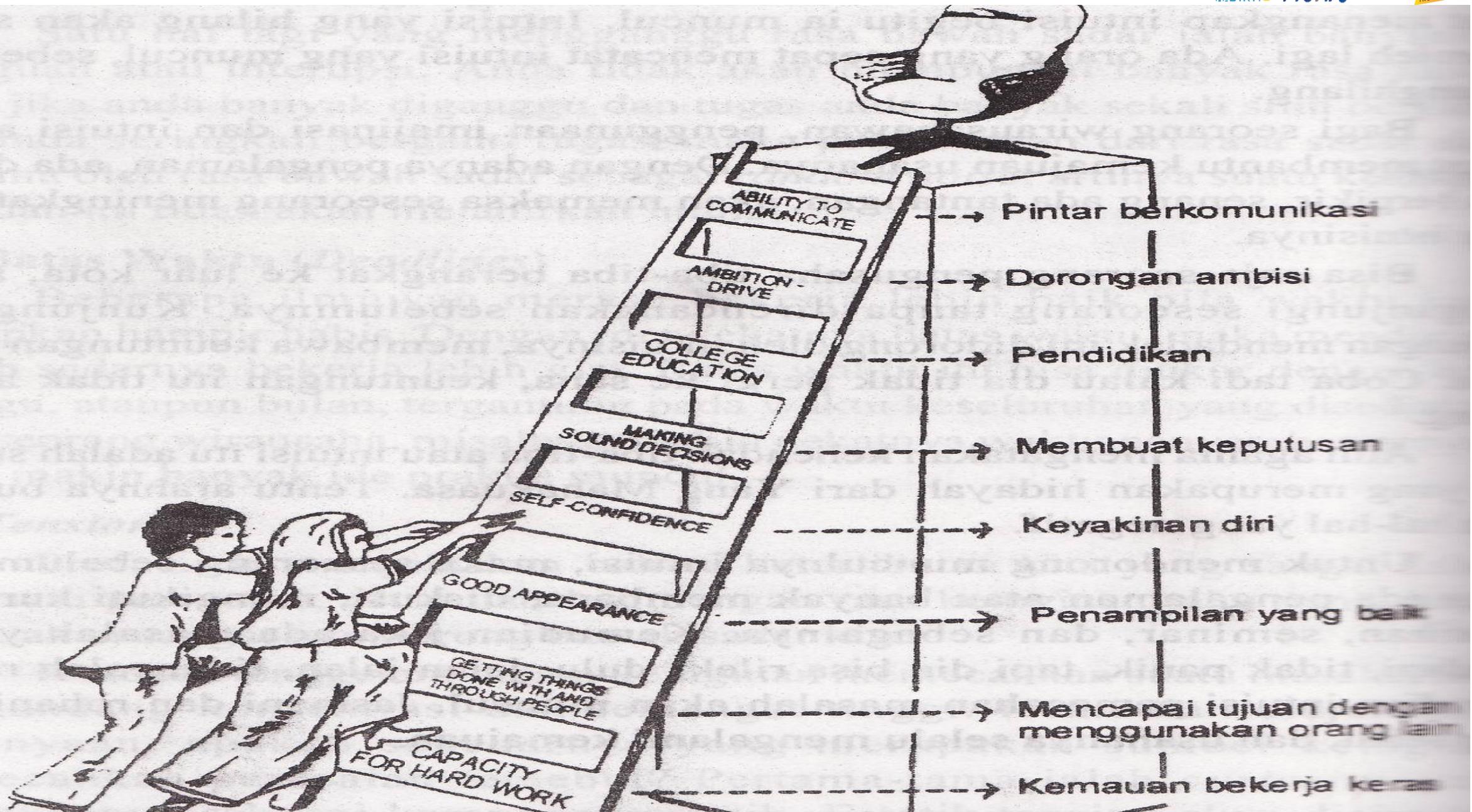


Fabion

- Wirausahawan yang sangat berhati-hati
- Bersikap skeptis
- Melakukan peniruan apabila jelas-jelas menguntungkan

Drone

- Wirausahawan yang suka menolak kesempatan untuk mengubah hal yang sudah ada
- Sikap tersebut merugikan dimasa yang akan datang



- 1 **Dorongan Berprestasi**
- 2 **Bekerja Keras**
- 3 **Memperhatikan Kualitas**
- 4 **Sangat Bertanggung Jawab**
- 5 **Berorientasi Pada Imbalan**
- 6 **Optimis**
- 7 **Berorientasi Pada Hasil Karya Yang Baik**
- 8 **Mampu Mengorganisikan**



No	Ciri-Ciri	Watak
1	Percaya Diri	Keyakinan, ketidak ketergantungan dan optimis
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi. Berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energic dan inisiatif
3	Pengambilan Resiko	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan
4	Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik



KEUNTUNGAN

- Kesempatan untuk mengontrol jalan hidup sendiri dengan imbalan kepemilikan yang diperoleh dari kemerdekaan untuk mengambil keputusan dan resiko
- Kesempatan menggunakan kemampuan dan potensi diri secara penuh dan aktualita diri untuk mencapai cita-cita
- Kesempatan untuk meraih keuntungan tak terhingga dan masa depan yang lebih baik dengan waktu yang relatif lebih singkat
- Kesempatan untuk memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan lapangan kerja dan pengabdian serta memperoleh pengakuan

KERUGIAN

- Tidak ada kepastian pendapatan

www.ubharajaya.ac.id

- Berisiko kehilangan modal/asset/inventori



FUNGSI KEWIRAUSAHAAN

Fungsi Makro

Wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa.

Berikut adalah peranannya dalam perekonomian nasional:

- Usaha kecil memperkokoh perekonomian nasional yang berperan sebagai **fungsi** pemasok, **fungsi** produksi, **fungsi** penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar
- Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada
- Usaha kecil yang dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan dalam berusaha dan pemerataan dalam pendapatan

Fungsi Mikro

Menurut Marzuki Usman (1997), secara umum wirausaha adalah menciptakan nilai barang dan jasa dipasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru yang berbeda untuk dapat bersaing. Nilai tambah tersebut diciptakan melalui:

- Pengembangan teknologi baru
- Penemuan pengetahuan baru
- Perbaikan produk dan jasa yang ada
- Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa dengan jumlah yang lebih banyak dengan menggunakan sumber daya yang lebih sedikit



KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

Selain membaca buku, majalah, tabloit atau sumber referensi lainnya, dianjurkan untuk memperkaya referensi tentang “Konsep Dasar Kewirausahaan” dengan mengunjungi situs-situs yang berhubungan, misalnya :

- <http://www.tangandiatas.com>
- <http://www.pembelajaran.com>
- <http://ahmonline.net>



THANK YOU

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



KEWIRAUSAHAAN

Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya

POTENSI KEWIRAUSAHAAN

Narasumber: Dr.Netty Merdiaty.MM.,M.Si
Tanggal





AGENDA

1. Penentuan Potensi Kewirausahaan
2. Metode Analisis Diri Sendiri
3. Need for Achievement dalam
4. Manajemen Kewirausahaan
5. Membuat proposal kewirausahaan



INTRODUCTION

Mengapa Wirausaha menjadi penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara ?

Peluang Bisnis dengan memanfaatkan opportunity

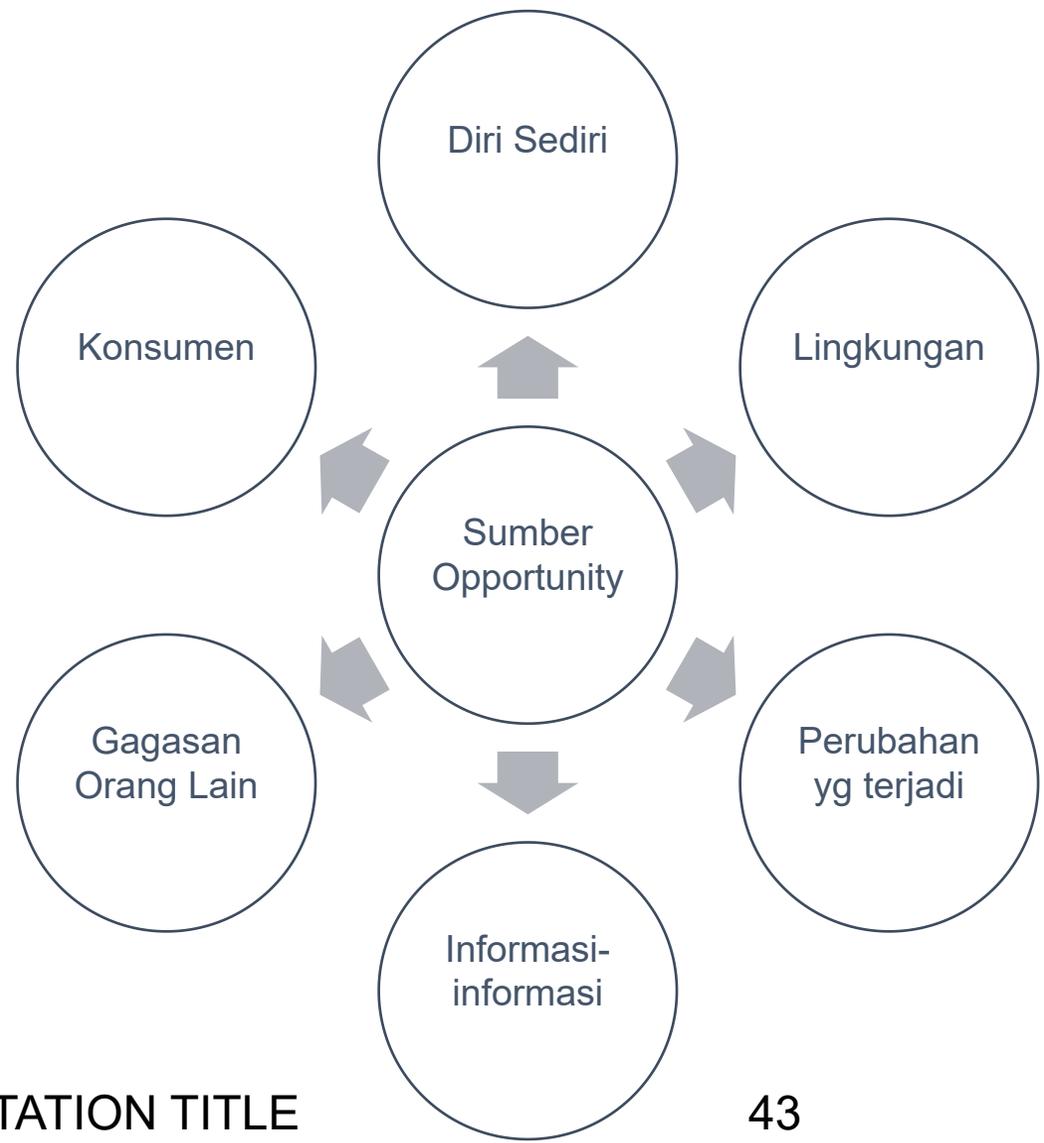
“ What’s the meaning of opportunity? “

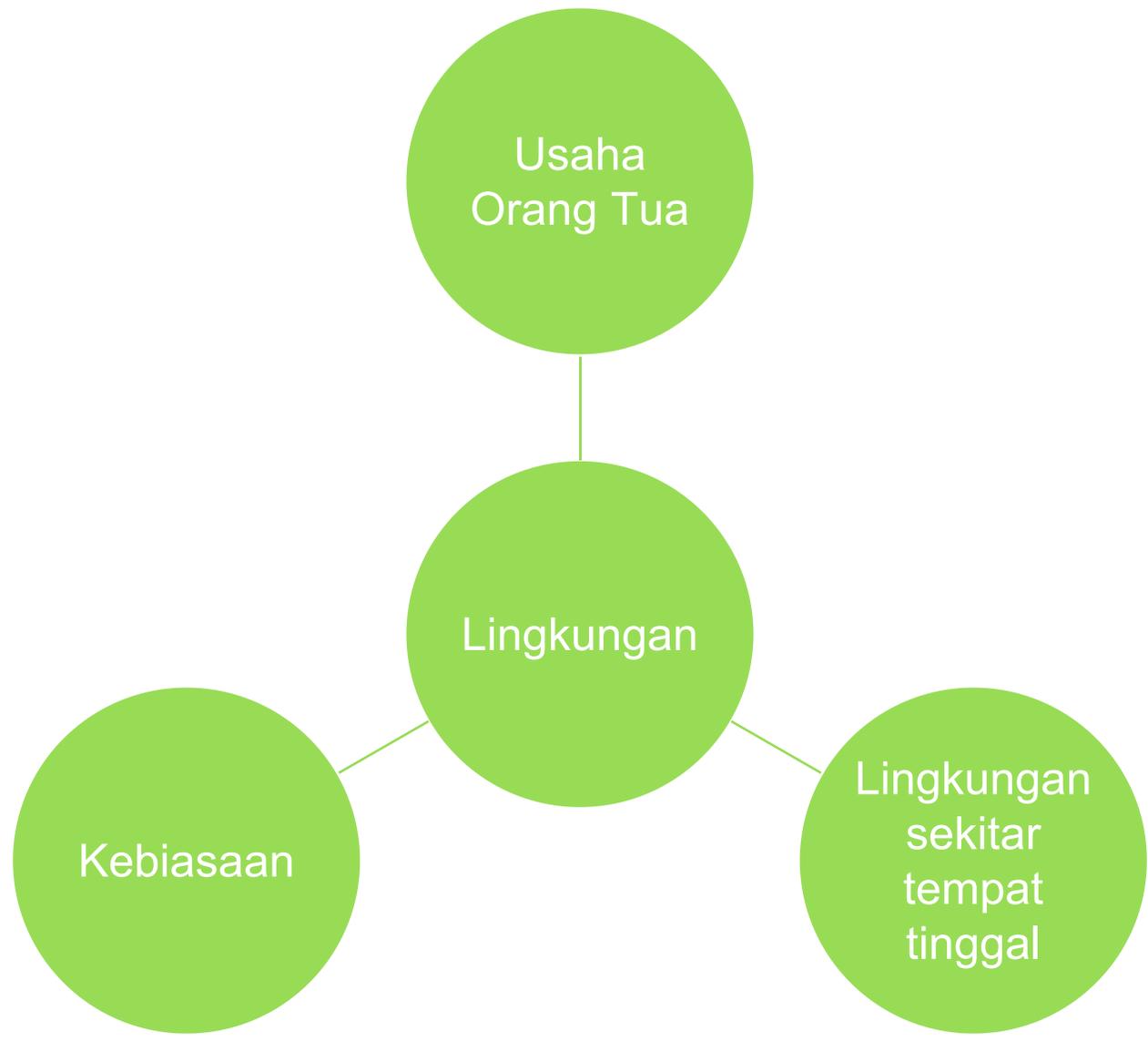
Sebuah ide, inspirasi atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang dalam kehidupan sehari hari dalam bisnis. Memanfaatkan beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau “moment”.

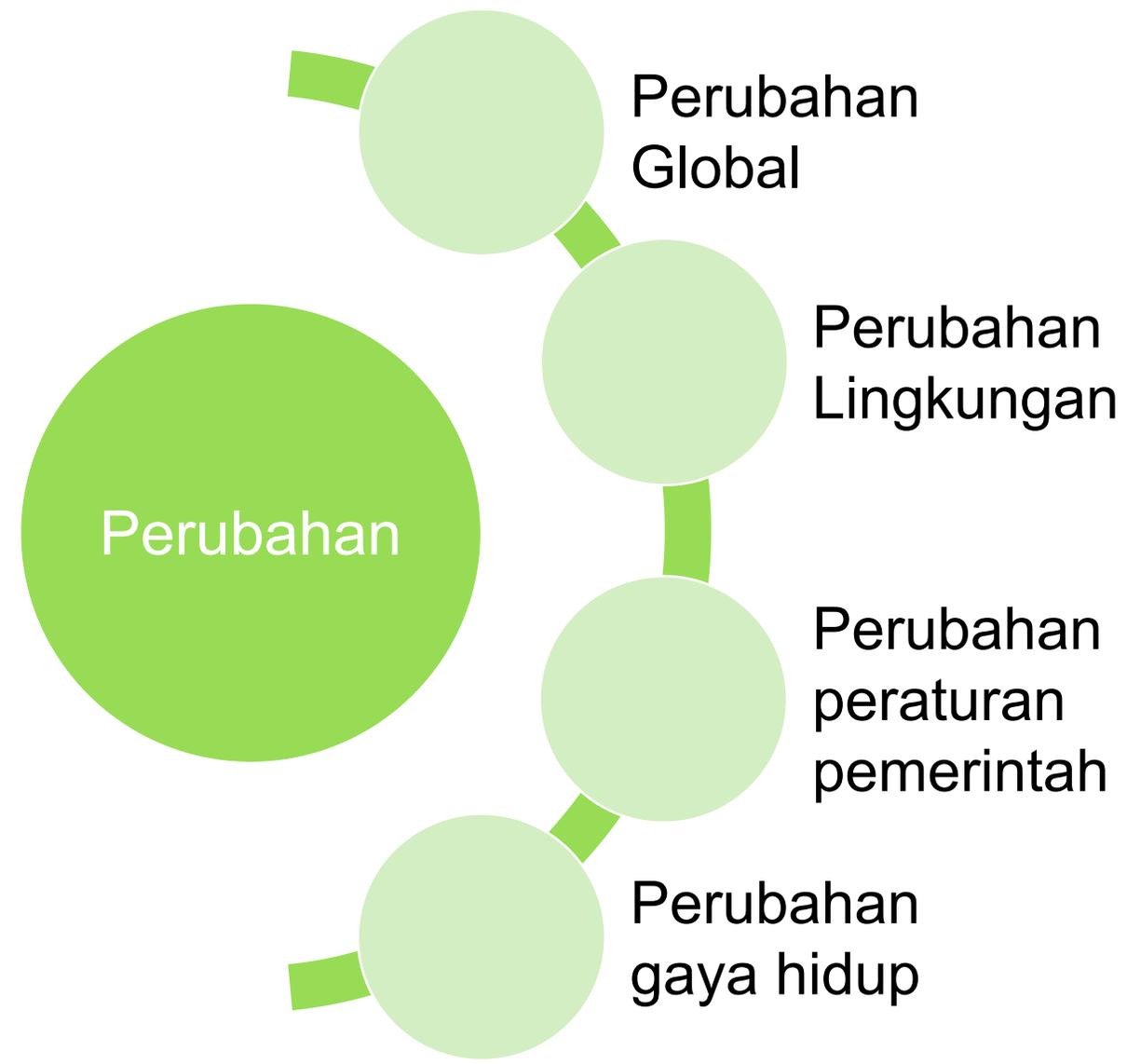




Sumber Peluang Usaha/Bisnis



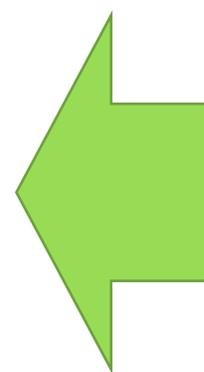






CONTOH

- Informasi mengenai produk baru yang sedang trend tetapi tidak ada di daerah kita
- Informasi mengenai kebutuhan pokok yang harganya lebih mahal daripada di tempat lain untuk produk yang sama, ini juga dapat menjadi sebuah peluang karena ada selisih harga
- Informasi tentang kebutuhan produk tertentu dan kita tahu dimana produk itu ada atau di produksi





Strenght

Keunikan dan keunggulan produk maupun sumber daya yang didukung oleh faktor internal bisnis.

Pertanyaan terkait:

- Apa yang telah bisnis kamu lakukan dengan baik?
- Apa yang dikatakan konsumen mengenai keunggulan produk/layanan?
- Apa keunggulan dari produk/layanan bisnis kamu?
- Apa keunggulan bisnis kamu dibanding kompetitor?
- Aset apa yang unggul pada bisnis kamu dibanding kompetitor?



Weakness

Kelemahan yang didukung oleh faktor internal pada bisnis dan dapat ditingkatkan.

Pertanyaan terkait:

- Apa yang telah bisnis kamu lakukan dengan baik?
- Apa yang dikatakan konsumen mengenai keunggulan produk/layanan?
- Apa keunggulan dari produk/layanan bisnis kamu?
- Apa keunggulan bisnis kamu dibanding kompetitor?
- Aset apa yang unggul pada bisnis kamu dibanding kompetitor?



Opportunities

Peluang yang bisa dimanfaatkan oleh bisnis kamu yang dipengaruhi oleh faktor eksternal dengan merancang berbagai strategi.

Pertanyaan terkait:

- Tren apa yang bisa bisnis kamu ikuti?
- Kekuatan apa yang bisa menambah value bisnis kita di mata konsumen?
- Bagaimana persaingan di sekitar lokasi bisnis kamu?
- Peluang apa yang bisa bisnis kamu manfaatkan?



Threats

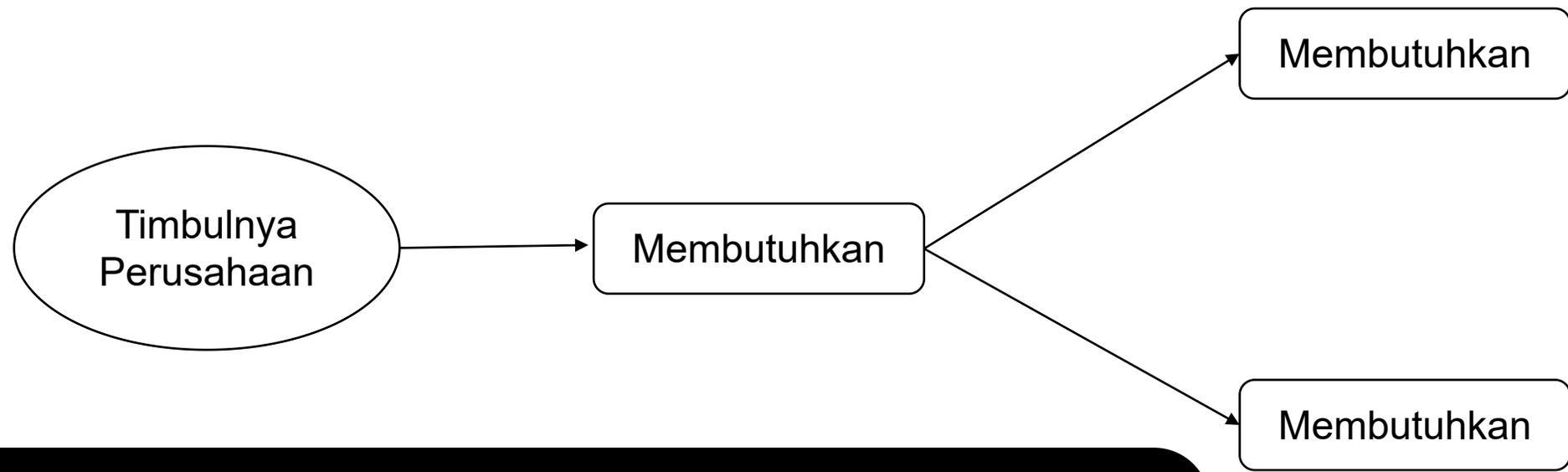
Ancaman bersifat menghambat jalannya bisnis kamu yang berasal dari faktor eksternal.

Pertanyaan terkait:

- Apa yang dilakukan kompetitor?
- Tren pasar apa yang bisnis kamu lewatkan?
- Masalah ekonomi atau politik apa yang mempengaruhi bisnis kamu?
- Apa kelemahan bisnis kamu yang membuatnya rentan?



KEWIRAUSAHAAN



- Awal berdirinya perusahaan hal yang dibutuhkan adalah tersedianya factor-factor produksi
- Untuk mengelola dan mengembangkan factor produksi, maka dibutuhkan jiwa kewirausahaan dari pemiliknya

Kewirausahaan

- ❖ Merupakan suatu sikap mental yang berani menanggung resiko, berpikiran maju dan berkembang terus menerus dalam jangka panjang.

Klasifikasi Pengusaha

Ditinjau dari sudut pandang dalam menghadapi resiko:

1. Kelompok Optimis (*Risk Seeker*)
2. Kelompok Moderate (*Moderate*)
3. Kelompok Pesimis (*Risk Averter*)

Ditinjau dari cara bekerja :

1. Tipe Pemimpin Lapangan
2. Tipe Administrator



Dipandang dari cara pengambilan keputusan :

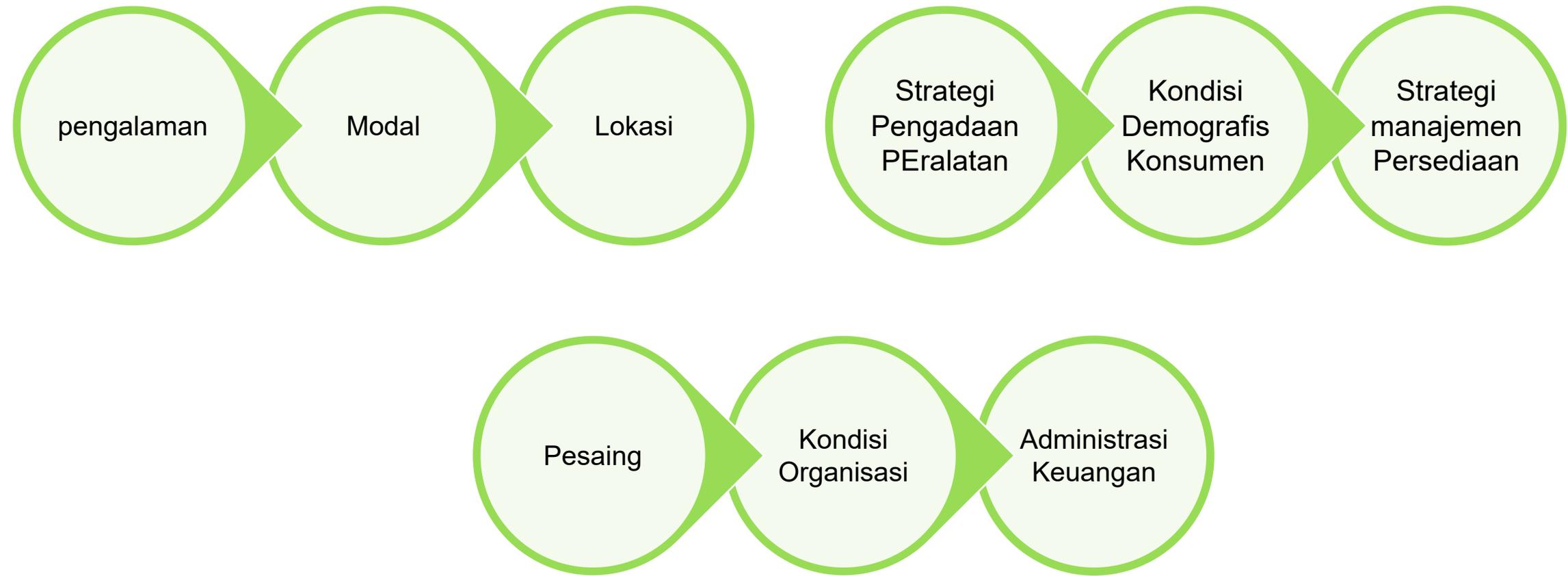
1. **Rasional-analitical**
2. **Intuitive-emotional**
3. **Political Behavioral**



- ☉ Tipe *rasional-analitical* (Rasional analisis)
Keputusan dibuat secara rasional, sadar, sistematis, dan analisis.
- ☉ Tipe *intuitive-emotional* (Intuitif emosional)
Keputusan dibuat berdasarkan pengalaman, perasaan, insting dan bawah sadar.
- ☉ Tipe *political-behavioral*
Keputusan dibuat dengan mempertimbangkan berbagai tekanan dari pihak-pihak yang berkepentingan, melalui penyesuaian dan negosiasi.



YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN USAHA





YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN USAHA

Pengalaman

Untuk memulai usaha orang dapat melihat dari pengalaman orang lain.

Modal

Dengan adanya modal memadai pengembangan usaha akan berjalan dengan baik.

Lokasi

Yang harus diperhatikan yaitu kedekatan pasar, kedekatan dengan bahan baku untuk produksi, ketersediaan tenaga kerja di suatu tempat.



Strategi Pengadaan Peralatan

Dengan strategi membeli tunai atau sewa beli (leasing) harus dipertimbangkan dengan tepat untuk mencapai efisiensi tinggi dalam usahanya.

Kondisi Demografis Konsumen

Dari faktor usia, penghasilan, pendidikan, mata pencaharian, pada suatu daerah tertentu akan mempengaruhi permintaan pasar.

Strategi Manajemen Persediaan

Tingkat persediaan tinggi maka biaya penyimpanan tinggi dan investasi lebih besar mengganggu. Tingkat persediaan rendah perusahaan bisa menggunakan dananya seefisien mungkin.



Lanjutan.....



Pesaing

Dengan melakukan pantauan dengan pesaing.

Kondisi Organisasi

Hanya untuk para pengusaha yang membeli suatu usaha dari orang lain dan bukan untuk memulai dari awal.

Administrasi Keuangan

Kebijaksanaan dalam administrasi keuangan yang tepat dan akurat sangat membantu perusahaan.

Unsur-unsur Penting



- Unsur Pengetahuan

- Unsur Keterampilan

- Unsur Sikap Mental

- Unsur Kewaspadaan

Mencirikan tingkat penalaran yang dimiliki seseorang.

- ***Unsur Keterampilan***

Diperoleh dari latihan dan pengalaman kerja.

- ***Unsur Sikap Mental***

Menggambarkan reaksi sikap dan mental seseorang dalam menghadapi suatu situasi.

- ***Unsur Kewaspadaan***

Paduan antara unsur pengetahuan dengan unsur sikap mental dalam menghadapi keadaan dimasa yang akan datang.



THANK YOU

See you next week





THANK YOU
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



KEWIRAUSAHAAN

Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya

KREATIF DAN INOVATIF DALAM BERWIRAUSAHA

Narasumber: Dr.Netty Merdiaty.MM.,M.Si
Tanggal





Arti kata Kreatif dan Inovatif (Video 1- klik play)





Arti kata Kreatif dan Inovatif

Arti dari kata 'kreatif' sendiri adalah menciptakan sesuatu yang berbeda dari yang lain, atau menghubungkan hal-hal yang tadinya tidak berhubungan

Sedangkan arti dari kata 'inovatif' adalah menciptakan sesuatu yang belum pernah ada menjadi ada atau menciptakan sesuatu yang sama sekali berbeda

Hal-hal itulah yang sejatinya diperlukan para wirausahawan

- Yang dimaksud dengan wirausahawan adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausahawan. Wirausahawan adalah pionir dalam bisnis, inovator, penanggung resiko yang mempunyai penglihatan visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam berprestasi di bidang usaha. Fungsi kreativitas dalam proses inovasi merupakan pembangkitan ide yang menghasilkan penyempurnaan efektivitas dan efisiensi pada suatu sistem.



Dua aspek penting pada kreatifitas



Proses

- Proses yang berorientasi tujuan, yang di desain untuk mencapai solusi suatu permasalahan

Manusia

- Sedangkan manusia merupakan sumber daya yang menentukan solusi.

Proses tetap sama, namun pendekatan yang digunakan dapat bervariasi. Antara wirausahawan yang satu dan yang lainnya pastilah melakukan cara atau strategi yang berbeda-beda dalam membangun bisnisnya. Cara atau strategi inilah yang menentukan hasil akhir yang dihasilkan. Semakin kreatif orang tersebut menggunakan peluang yang ada, maka semakin baik pula hasil dari bisnis yang mereka jalankan.

- Namun memang dalam berpikir kreatif tidaklah semudah yang dibayangkan. Bagi anak-anak mungkin kreatifitas masih sangat luas karena pemikiran mereka masih dibebaskan. Tetapi semakin bertambah dewasa seseorang, kreatifitas seakan-akan telah dikotak-kotakkan dan hal ini menjadi hambatan untuk seseorang berpikir kreatif.
- Hambatan tersebut bisa berasal dari banyak hal dan faktor, seperti hambatan yang dibuat sendiri

Hambatan-hambatan tersebut hendaknya diminimalisir atau justru dihilangkan karena dalam berwirausaha, kreatifitas sangatlah dibutuhkan dan jangan sampai hambatan menjadi permasalahan yang membuat ide kreatif kita tidak berkembang.

Hambatan Muculnya kreativitas

- adanya pengaruh pendidikan dan budaya, misalnya $1+1=2$, apabila ada jawaban yang berbeda maka akan dianggap salah atau aneh.
- Hambatan lainnya adalah tidak berusaha menentang kenyataan atau menerima apa adanya, misalnya orang tersebut terpaku dengan apa yang telah mereka alami selama ini, tidak mau keluar dari batasan-batasan yang ada sebelumnya, dan terpaku pada peraturan-peraturan yang telah membelenggu
- Atau hambatan lainnya adalah hambatan yang paling sering ditemukan, yakni takut dianggap aneh atau bodoh. Orang tersebut menjadi tidak berani mengeluarkan ide atau pendapat yang sebenarnya sudah dipikirkan dan ada dalam benak pikirannya, dan orang tersebut juga tidak percaya diri bahwa ide yang ada dalam pikirannya adalah ide yang sesungguhnya memang benar.



Selain kreatif, hal lain yang diperlukan dalam berwirausaha adalah inovatif



- Dengan inovasi, wirausahawan menciptakan baik sumber daya produksi baru maupun pengelolaan sumber daya yang ada dengan peningkatan nilai potensi untuk menciptakan sesuatu yang tidak ada menjadi ada.



Cara mengembangkan inovasi

Pertama

- wirausahawan tersebut harus mengenali hubungan. Banyak penemuan dan inovasi lahir sebagai cara pandang terhadap suatu hubungan baru dan berbeda antara objek, proses, bahan, teknologi dan orang. Untuk membantu kreatifitas, kita dapat melakukan cara pandang kita terhadap hubungan kita dengan lingkungan alam sekitar. Orang yang kreatif akan memiliki hubungan intuisi tertentu untuk dapat mengembangkan dan mengenali hubungan yang baru

Kedua

- Selain itu untuk dapat melakukan kreativitas agar dapat berimajinasi yang inovatif gunakanlah otak bagian kanan, sedangkan otak bagian kiri digunakan untuk bekerja

Proses kreativitas yang inovatif meliputi pemikiran logis dan analitis terhadap pengetahuan, evaluasi dan tahap implementasi. Jadi bila kita ingin lebih kreatif, kita harus melatih dan mengembangkan kemampuan kedua otak kita tersebut. Dan yang terakhir, untuk menjadi seorang yang kreatif dan inovatif dalam berwirausaha, maka wirausahawan harus selalu berfikir positif agar dapat menjadi orang yang sukses



Memunculkan ide Inovative (Video 2- play)





Video 3 (Klik Play)



- Mas didik adalah rekan Ibu dari tahun 2000. Mas Didik adalah profesional photographer, dikala pandemi malah maju berkembang dengan ide kreatifnya membuka kedai kopi jadoel merakyat, dgn harga murah tapi rasa kelas hotel



Tugas...



buatlah rangkuman dari materi dan 3 video
yg ditampilkan

- apa gunanya kreativitas bagi wirausahawan?
- seberapa besar dampak inovatif bagi kemajuan berwirausaha?
- bagaimana tanggapan dari waroeng kopi jadoel? dan ide apa yg muncul dari video mas didik?
- dikumpulkan pagi ini di GCR



THANK YOU

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



KEWIRAUSAHAAN

Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya

Norma dan Etika Bisnis
Prinsip Etika dan Prilaku Bisnis
Cara Mempertahankan Standar Etika Bisnis

Narasumber: Dr.Netty Merdiaty.MM.,M.Si
Tanggal



ETIKA BISNIS

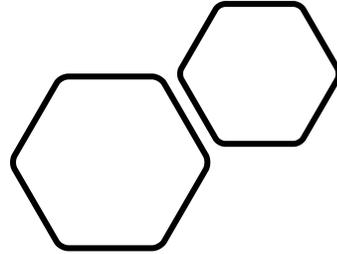
- *Keberhasilan akan diperoleh oleh pelaku bisnis dan perusahaan yang paling mampu menyesuaikan diri dengan persyaratan lingkungan saat ini*

▪

BISNIS yang siap menyesuaikan diri dengan **PERSYARATAN LINGKUNGAN** saat ini ; yaitu mereka yang **SANGGUP MEMBERIKAN APA YANG SIAP DIBELI MASYARAKAT.**

Keadaan ini memaksa pelaku bisnis maupun pihak-pihak baru yang ingin menekuni bisnis untuk **LEBIH KREATIF dan PROAKTIF** dalam menyikapi suasana persaingan yang semakin ketat

ETIKA EKOBISNIS



- Untuk mampu melakukan IMPROVISASI dan menjalankan terobosan bisnis, tentu saja dengan penguasaan ETIKA bisnis yang disebut **ETIKA EKOBISNIS.**



ETIKA EKOBISNIS menuntut ***FAIRNESS*** dalam menjalankan bisnis.

PERILAKU SEPERTI :

- Menyuap untuk menang tender
- Manipulasi Laporan Keuangan
- Penggelapan Pajak
- Iklan yang mis-leading

***SANGAT TIDAK DIINGINKAN
OLEH FAIRMARKET.***

PROFITABLE BUSINESS

- Kondisi ini penting mengingat disamping pencapaian tujuan ekonomis , bisnis sebagai suatu sistem juga dimampukan untuk memenuhi tanggung jawab sosialnya bila sudah **PROFITABLE** dan bertahan dalam persaingan

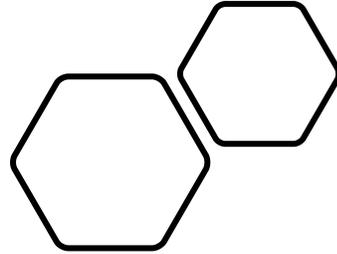
DASAR ETIKA BISNIS

“POST INDUSTRIALIZATION” =
perkembangan teknologi yang sangat
dramatik.

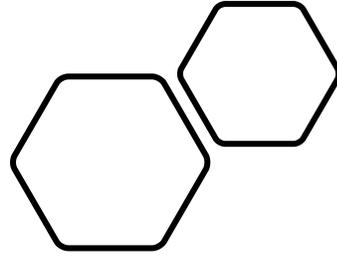
Tiap orang akan menyaksikan
BANJIR PRODUK BARU tanpa henti.

Globalisasi dan Teknologi mendorong
seleksi alamiah yang mengarah pada
“**TERKUAT YANG BERTAHAN**”

NORMA & ETIKA BISNIS



- Suatu kode etik perilaku pengusaha berdasarkan nilai-nilai moral dan norma yang dijadikan tuntutan dalam berusaha



- Pemilik kepentingan adalah semua individu atau kelompok yang berkepentingan dan berpengaruh terhadap keputusan – keputusan perusahaan

STAKEHOLDERS LOYALTY

- **LOYALITAS PEMILIK** adalah kepentingan penting bagi perusahaan untuk menciptakan **DIFERENSIASI** dan **MENGHAMBAT KOMPETITOR**

PRINSIP & PRILAKU ETIKA BISNIS

KEJUJURAN

INTEGRITAS

MEMELIHARA JANJI

KESETIAAN

KEWAJARAN / KEADILAN

SUKA MEMBANTU ORANG LAIN

HORMAT KEPADA ORANG LAIN

WARGA NEGARA YANG BERTANGGUNG
JAWAB



DAPAT DIPERTANGGUNG JAWABKAN

KEJUJURAN

- Penuh kepercayaan, bersifat jujur, sungguh-sungguh, terus terang, tidak curang, tidak mencuri, tidak menggelapkan

INTEGRITAS

- Memegang prinsip, melakukan kegiatan yang terhormat, tulus hati, berani, penuh pendirian, keyakinan berhasil, tidak bermuka dua, tidak berbuat jahat dan dapat dipercaya

MEMELIHARA JANJI

- Selalu menepati janji, patut dipercaya, penuh komitmen, patuh, tidak menginterpretasikan persetujuan dalam bentuk teknis atau legalistik dengan ketidakrelaan

KESETIAAN

- Hormat dan loyal pada keluarga, teman, karyawan, tidak menggunakan atau memperlihatkan informasi rahasia, begitu juga dalam konteks profesional, menjaga/ melindungi kemampuan untuk membuat keputusan profesional yang bebas dan teliti dan menghindari konflik kepentingan

KEWAJARAN / KEADILAN

- Berlaku adil dan berbudi luhur, bersedia mengaku bila salah, komitmen dengan persamaan perlakuan individu dan toleran dengan perbedaan yang ada, serta tidak melampaui batas jika bertindak atas kesalahan orang lain

SUKA MEMBANTU ORANG LAIN

- Saling membantu, berbaik hati, saling mengasihi, tolong menolong, kebersamaan dan menghindari segala sesuatu yang membahayakan orang lain.

HORMAT PADA ORANG LAIN

- Yaitu menghormati martabat orang lain, kebebasan dan hak menentukan nasib sendiri bagi semua orang , sopan santun dan tidak merendahkan dan mempermalukan martabat orang lain

WN BERTANGGUNGJAWAB

- Selalu mentaati hukum / aturan, penuh kesadaran sosial dan menghormati proses demokrasi dalam mengambil keputusan

MENGEJAR KEUNGGULAN

- Keunggulan harus dikejar dalam segala hal, baik pertemuan personal maupun pertanggung jawaban profesional, tekun, dapat dipercaya/ diandalkan, rajin penuh komitmen, melakukan semua tugas dengan kemampuan terbaik dan mengembangkan serta mempertahankan tingkat kompetensi yang tinggi

DAPAT DIPERTANGGUNGJAWABKAN

Memiliki dan menerima tanggung jawab atas keputusan dan konsekuensinya serta selalu memberi contoh.

CARA MEMPERTAHANKAN STANDAR ETIKA

Ciptakan Kepercayaan Perusahaan

Kembangkan Kode Etik

Jalankan Kode Etik Secara Adil Dan Konsisten

Lindungi Hak Perorangan

Adakan Pelatihan Etika



- Lakukan Audit Etika Secara Periodik
- Pertahankan Standar Tinggi Tentang Tingkah Laku, Tidak Hanya Aturan
- Hindari Contoh Etika Yang Tercela Setiap Saat Dan Etika Diawali Dari Atasan
- Ciptakan Budaya Yang Menekan Komunikasi Dua Arah
- Libatkan Karyawan Dalam Mempertahankan Standar Etika



THANK YOU
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



KEWIRAUSAHAAN

Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya

Manajemen & Strategi Usaha
Bahan Kuliah Kewirausahaan

Narasumber: Dr.Netty Merdiaty.MM.,M.Si
Tanggal





Manajemen & Strategi Usaha

Akan Menjawab Pertanyaan:

1. Bagaimana formulasi perencanaan usaha?
2. Bagaimana teknik & strategi pemasaran yg dilakukan oleh pelaku bisnis?
3. Bagaimana teknik pengembangan usaha untuk perusahaan yang baru berdiri & perusahaan yang sudah eksis ?
4. Bagaimana strategi usaha dilakukan dalam praktek bisnis ?





Pengertian

- Dokumen yg menyatakan keyakinan sebuah bisnis u/ menjual barang/jasa dgn menghasilkan keuntungan yg memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.



Pentingnya perencanaan (David H. Bangs)

- Seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan.
- BP : Perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang.
- Usaha kecil (pengalaman dr pengelolaan usaha)-----usaha besar (benturan2 akan jatuh)



Business Plan

- Blue Print tertulis, yg berisi;
- misi usaha,
- usulan usaha,
- operasional usaha,
- rincian strategi,
- dan peluang yg mungkin diraih.



Mengapa perlu disusun Business Plan (legitimasi)



1. To self yourself on the business
2. To obtain bank financing
3. To obtain investment funds
4. To arrange strategic alliance
5. To obtain large contracts
6. To attract employes
7. To complete mergers and acquisitions
8. To motivate and focus your management team (Bigrave 1994:115)



Tujuan BP

- Menyatakan anda sebagai pemilik dan pemegang inisiatif dalam membuka usaha baru
- Mengatur & membentuk kerjasama dgn perusahaan2 yg sdh ada & saling menguntungkan
- Mengundang orang2 tertentu yg potensial u/ bergabung
- Merger/akuisisi
- Fokus tujuan



Business Plan akan menjawab tentang:

- Where am I now?
- Where am I going?
- How will get there



Perencanaan Usaha

(Zimmerer)

1. Ringkasan pelaksanaan
2. Profil usaha
3. Strategi usaha
4. Produk & jasa
5. Strategi pemasaran
6. Analisis pesaing
7. Ringkasan karyawan & pemilik
8. Rencana operasional
9. Data finansial
10. Proposal pinjaman
11. Jadwal oprasional



Lanjutan...

- Rencana bisnis yg baik, merupakan gambaran bagaimana memperoleh suatu kekayaan atau cara memperoleh keuntungan dari suatu usaha



Mengapa terjadi kegagalan dari business plan??



- Tujuan yang ditetapkan o/ pengusaha kurang masuk akal, pengusaha kurang memiliki tanggung jawab
- Pengusaha tidak memiliki pengalaman dalam perencanaan bisnis.
- Pengusaha tidak dapat menangkap ancaman & kelemahan bisnisnya sendiri.
- Konsumen tidak mengharapkan adanya barang & jasa yg ditawarkan o/ perusahaan tsb.



Kerangka Rencana Usaha

1. Nama Perusahaan

- ❖ Short – pendek
- ❖ Simple – sederhana
- ❖ Easy to spell – mudah dieja
- ❖ Easy to remember- mudah diingat
- ❖ Pleasing when read- enak dibaca
- ❖ No disagreeable sound – tak ada nada sumbang

- ❖ Does not go out of date – tak ketinggalan zaman
- ❖ Ada hubungan dengan barang dagangan
- ❖ Membayangkan apa produk itu/ memberi sugesti penggunaan produk tsbt.

Apapun merek yg dipilih---jika perusahaan maju---populer.

HI diatas perlu dipertimbangkan



2. Lokasi

- a. Lokasi pertokoan : Konsumen tertarik u/ belanja ke toko / ke lokasi yg mempunyai banyak persediaan barang dagangan bermutu & harga bersaing. Apabila dibuka t4 perbelanjaan baru maka makin lama akan muncul toko2 pelengkap lainnya.



b. Lokasi pabrik / industri

- Dekat dengan sumber material
- Dekat dengan pasar
- Mudah mendapat tenaga kerja
- Mudah fasilitas transportasi
- Mudah memperoleh bahan bakar
- Mudah memperoleh air
- Diterima o/ masyarakat



2 hal yg perlu dipertimbangkan dlm memilih lokasi:



a. Backward linkage : pertalian ke belakang

Bagaimana sumber daya (resource) yg akan digunakan----- bahan baku, tenaga kerja, suasana dan kondisi masyarakat setempat

b. Forward linkage : pertalian kedepan

Daerah pemasaran hasil produksi---apkh tersdia konsumen yg cukup u/ menyerap hasil produksi.



3. Komoditi yg akan diusahakan

1. Membanjirnya permintaan masyarakat thd jenis2 usaha tertentu.
2. Teridentifikasinya kebutuhan tersembunyi masyarakat
3. Kurangnya saingan dalam bidang usaha yg akan dikerjakan
4. Adanya kemampuan yg meyakinkan u/ bersaing dgn orang lain dlm mengembangkan suatu bidang usaha yg sama



4. Konsumen yg dituju

- Dianalisa calon2 konsumen yg diharapkan
- Apakah konsumen bertempat tinggal di lingkungan usaha



5. Pasar yg akan dimasuki

- Pemimpin pasar (market leader) : pengendalian harga, membuat produk baru, promosi yg gencar tdk boleh lengah.
- Penantang pasar (market challenger) : perang harga, layanan yg lebih memuaskan dll.
- Pengikut pasar (market follower) : menonjolkan keunggulan produk dan servis.
- Perelung pasar (marker nicher); pasar kecil—menghindari perusahaan besar dgn memasuki relung pasar



6. Partner yg akan diajak kerjasama

- General partnership : semua anggota ikut scr aktif mengoperasikan bisnis , sm2 bertanggungb jawab.
- Limited partnership : sekurang2 nya satu orang



7. Personil yg dipercaya u/ menjalankan perusahaan

- Karakter
- Kejujuran
- Keahlian
- Mempertimbangkan famili jika akan dijadikan parter—bs dipercaya/tdk??





8. Jumlah modal yg tersedia & diharapkan

- Modal sendiri
- Tabungan
- pinjaman



9. Peralatan perusahaan yg perlu disediakan

- Ekonomis : efisien dalam membeli peralatan.
- Prestise : akan selalu membeli perlengkapan yang mahal disesuaikan dgn keuangan



10. Penyebaran Promosi

- Elemen2 promosi:
- Advertising : iklan
- Personal selling : pramuniaga / salesman
- Sales promotion : korting/ obral, hadiah, undian dll
- Public relation : memberi informasi kpd masyarakat tentang perusahaan.





ISI DARI BUSINESS PLAN

I. PENDAHULUAN

- Nama & alamat perusahaan
- Nama & alamat pemilik
- Nama & alamat penanggung jawab
- Informasi bisnis yg akan dilaksanakan

II. Rangkuman eksekutif lebih kurang 3 hlman yang menjelaskan scr komplit isi BP

III. Analisis Industri

- Perpektif masa depan industri
- Analisis persaingan
- Segmentasi pasar yg akan dimasuki
- Ramalan-ramalan tentang produk yg akan dihasilkan

IV. Deskripsi tentang usaha

- Produk yg akan dihasilkan
- Jasa pelayanan
- Ruang lingkup Bisni
- Personalia & perlengkapan kantor
- Latar belakang identitas pengusaha

V. Rencana produksi

- Proses pabrikasi
- Keadaan gedung & perlengkapan
- Keadaan mesin & perlengkapan
- Sumber-sumber bahan baku



VI. Rencana Pemasaran

- Penetapan harga
- Pelaksanaan Distribusi
- Promosi yg akan dilakukan
- Pengembangan Produk

VII. Perencanaan Organisasi

BENTUK KEPEMILIKAN DAN STRUKTUR ORGANISASI

- Informasi tentang partner
- Uraian tentang kekuasaan
- Latar belakang anggota manajemen
- Peranan dan tanggung jawab personalia dalam organisasi

VIII. Resiko

- Evaluasi tentang kelemahan bisnis
- Gambaran Teknologi

XI. Perencanaan Permodalan

Neraca permulaan perusahaan

- Proyeksi aliran kas
- Analisis titik Impas
- Sumber-sumber permodalan

X. Apendix

- Surat2, data penelitian pasar, surat2 kontrak dan daftar harga dari pemasok barang (Hisrich-Peters, 1995:120)



THANK YOU

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



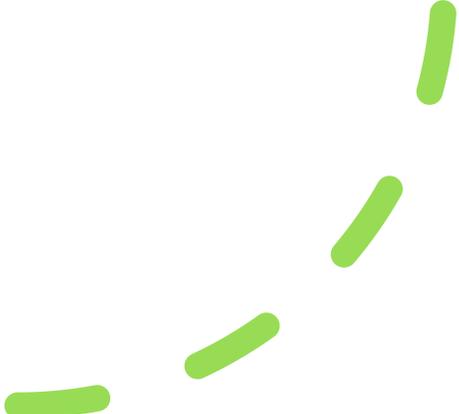
KEWIRAUSAHAAN

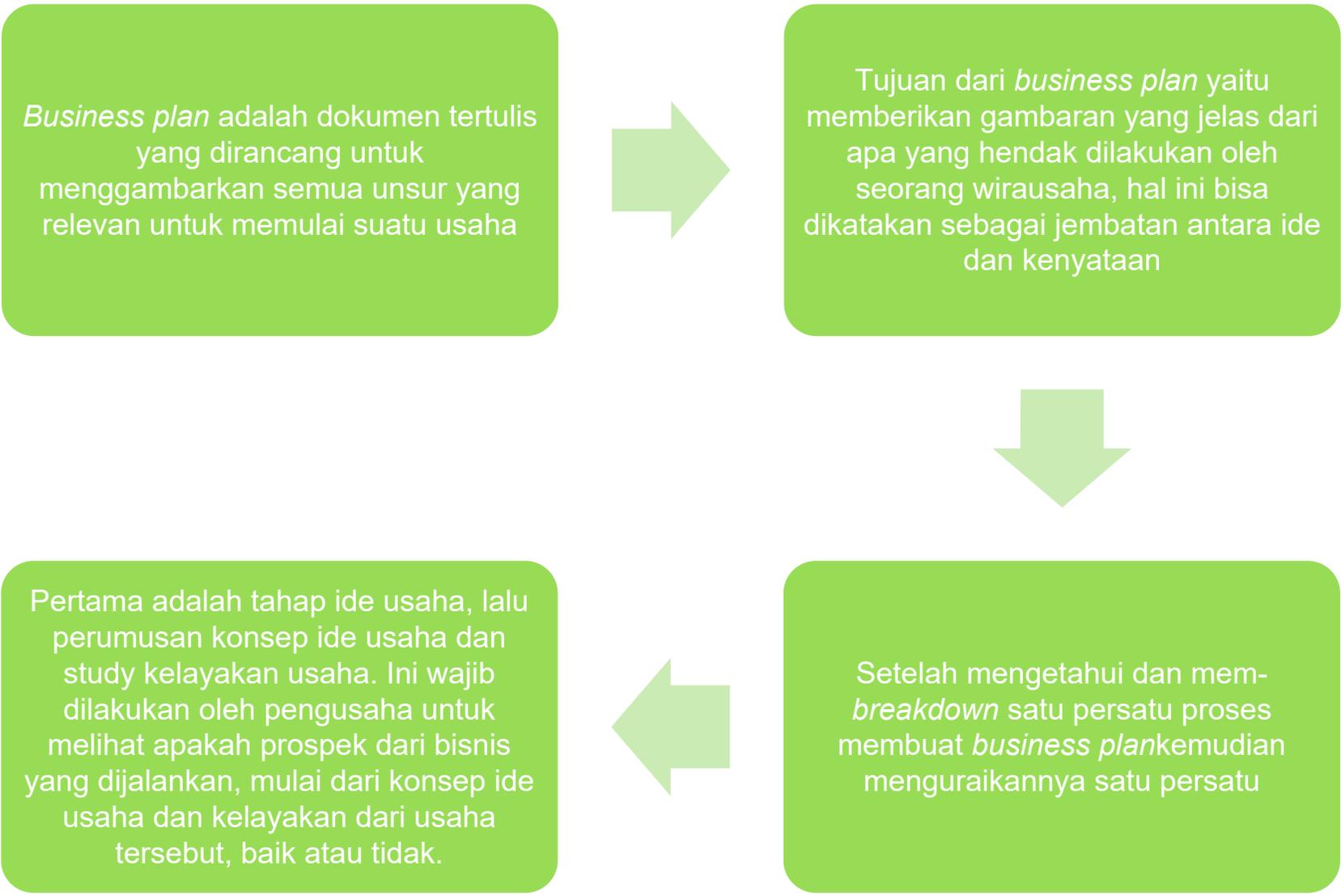
Univesitas Bhayangkara Jakarta Raya

PERENCANAAN USAHA BARU

Narasumber: Dr.Netty Merdiaty.MM.,M.Si
Tanggal



- 
- Sebelum membuat *business plan* hal yang wajib diperhatikan oleh seorang calon wirausaha adalah;
 - Produk apa yang ingin dibuat.
 - Mengapa produk tersebut dibuat.
 - Siapa target pasarnya/pembelinya.
 - Kapan produk akan dibuat.
 - Dimana produk tersebut dibuat (tempat usaha)
- 



-
- Kelayakan meliputi kelayakan pasar, kelayakan teknis atau operasional, kelayakan manajemen organisasi dan yang terakhir adalah kelayakan keuangan.
 - Pada prinsipnya ada empat aspek utama yang diperlukan dalam menyusun business plan, yaitu aspek manajemen produksi, aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan dan aspek pemasaran.

ASPEK MANAJEMEN PRODUKSI

- Aspek manajemen produksi menurut Mr. E.L. Breach adalah sebuah usaha untuk mengatur atau mengkoordinasi, mengarahkan, mengawasi kegiatan produksi agar lebih efektif, baik dari segi biaya dan waktu serta jumlah yang telah ditentukan.

Hal pokok dalam manajemen produksi

a. Perencanaan Produksi

Perancangan produksi dilakukan dengan tujuan mengadakan persiapan sistematis untuk proses produksi yang akan dijalankan. Dalam menyusun perencanaan produksi hal-hal yang perlu diperhatikan adalah

1. Jenis barang yang diproduksi.
2. Kualitas barang.
3. Jumlah barang.
4. Bahan baku.

b. Pengendalian Produksi

Apabila rencana produksi telah dilaksanakan, hal yang penting dilakukan selanjutnya adalah pengendalian produksi. Pengendalian produksi bertujuan untuk mencapai hasil yang maksimal dengan efektif dan efisien. Pengendalian produksi dapat dilakukan dengan cara:

1. Menyusun perencanaan jadwal kerja.
2. Pengaturan jadwal kerja, pengaturan detail rencana sistem kerja.
3. Menentukan target pasar.

- c. Pengawasan harus dilakukan saat proses produksi berlangsung. Tujuannya agar hasil produksi yang dihasilkan Pengawasan Produksi sesuai dengan yang diharapkan, tepat waktu tidak kekurangan atau kelebihan *budget*, produk sesuai dengan standar kualitas, hingga siap untuk dipasarkan. Adapun hal yang sebaiknya dilakukan adalah;
1. Menetapkan standart dan kualitas barang.
 2. Melaksanakan produksi tepat waktu.
 3. *Quality control* (pengecekan produk).

B.ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

- Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan hal yang penting dalam sebuah ide usaha. Perencanaan dan persiapan SDM yang handal akan turut mempengaruhi pada produk dan pelayanan sebuah usaha.
- Perencanaan sumber daya manusia, yaitu bagaimana bisnis mampu memberikan motivasi kepadakaryawan, serta proses perekrutan, pelatihan dan evaluasi sehingga nantinya sumber daya manusiayang dimiliki dapat menjalankan operasi bisnis yang dikembangkan



Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu kiranya seorang wirausaha menganalisis hal-hal berikut:



Desain pekerjaan	Menentukan desain pekerjaan apa saja yang diperlukan untuk menjalankan usaha, hal ini melihat jenis usaha yang dijalankan.
Deskripsi pekerjaan	Deskripsi pekerjaan wajib dilakukan sebagai acuan tugas devisi. Hal ini untuk menghindari tumpang tindih pekerjaan sehingga memperlambat produksi.
Job Value	Tujuan job value untuk menghargai nilai jabatan yang dihibungkan dengan gaji dan tunjangan yang diterimakan.
Kapasitas SDM	Kapasitas sangat menentukan produktivitas oleh karenanya kapasitas SDM disesuaikan di level apakah bidang usaha.
Rekrutmen	Perusahaan harus menentukan kriteria penyeleksian karyawan.
Produktivitas	Pengusaha harus memperhatikan produktivitas karyawannya, karena kontribusi positif karyawan berdampak positif bagi perusahaan.
Training and Development	Perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada, oleh karenanya setiap SDM diberikan pelatihan dan pengembangan.
Compensation and Benefit	Setiap perusahaan harus bisa memberikan kompetisi yang kompetitif kepada karyawannya yang terbaik. Karyawan dengan kinerja baik berhak mendapatkan reward.
Career Planning	Perusahaan dapat mengkategorikan karyawan kedalam beberapa level. Sehingga memacu prestasi dan kinerja di level mana sebagai target pencapaian.

Motivasi kepada karyawan harus dilaksanakan dalam sebuah perusahaan, hal ini berpengaruh terhadap mental para karyawan, untuk itulah diperlukan rencana motivasi yang baik.

Hal pertama adalah pemberian kuasa kepada karyawan sehingga mereka lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya, untuk beberapa hal karyawan diberikan kewenangan melakukan pengambilan keputusan sendiri.

Sebuah perusahaan harus punya strategi agar dapat meningkatkan kepuasan kerja dan meningkatkan motivasi karyawan, yaitu melalui program pelatihan, proses evaluasi.

Program pelatihan meliputi; pelatihan ketrampilan teknis, pelatihan ketrampilan pengambilan keputusan, pelatihan ketrampilan pelayanan pelanggan, pelatihan ketrampilan keamanan, pelatihan ketrampilan sumber daya manusia.

Proses evaluasi digunakan untuk mengalokasikan kenaikan gaji, memberikan umpan balik dan pengarahan bagi para karyawan, mengindikasikan kelebihan dan kekurangan karyawan, mempengaruhi peluang para karyawan untuk dipromosikan di Perusahaan di masa mendatang.

C. ASPEK MANAJEMEN KEUANGAN

Aspek keuangan dari perencanaan usaha harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan *cash flow*. Beberapa hal yang perlu disampaikan dalam aspek ini adalah:

1. Sumber Pendanaan
 - Modal sendiri
 - Modal pinjaman
2. Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi
 - Tanah
 - Bangunan
 - Peralatan
 - Biaya Pra operasi
 - Biaya lain-lain

3. Kebutuhan pembiayaan /Modal kerja

- Bahan baku
- Bahan pelengkap
- Biaya tenaga kerja
- Biaya listrik, air, telpon, alat kantor
- Biaya lain-lain

4. Analisa biaya tetap

- Gaji
- Penyusutan
- Bunga pinjaman
- Biaya iklan
- Biaya lain-lain

5. Biaya per produksi:

- Upah
- Biaya bahan
- Biaya kemasan

6. Proyeksi aliran kas

Uraian	Tahun				
	1	2	3	4	5
a. Sumber Dana (in flow)					
b. Penggunaan Dana (out flow)					
c. Arus Kas Bersih (net flow = a - b)					
d. Keadaan Kas awal					
e. Keadaan Kas Akhir (c + d)					



7. Penentuan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok penjualan harus dibuat agar dapat diketahui berapa besar biaya pokok yang dikeluarkan untuk membuat sebuah barang dan digunakan sebagai dasar penetapan harga ataupun perhitungan laba dalam perusahaan.

Sebagai contoh, perusahaan industri pembuat permen susu dalam sekali produksi mengeluarkan biaya sebagai berikut :

5 liter susu	@ Rp. 1.200,00	Rp. 6.000,00
	=	
5 Kg gula pasir	@ Rp. 5.000,00	Rp. 25.000,00
	=	
Bahan Bakar	=	Rp. 2.750,00
Jumlah		Rp. 33.750,00

Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku susu sebesar 7,5 kg sehingga biaya bahan baku permen adalah:

Apabila perusahaan ingin mendapatkan keuntungan kotor sebesar 25% maka besarnya harga jual permen susu per Kg $Rp. 4.500,00 + (Rp 4.500,00 \times 25\%) = Rp 5.625,00$

8. Alat analisis dalam aspek keuangan

Dalam rangka mengukur kelayakan suatu usaha dari sisi keuangan, maka diperlukan pengukuran kelayakan usaha dimana intinya adalah kondisi dimana hasil yang diperoleh lebih besar dari sana yang diinvestasikan (pendapatan > total biaya). Ada beberapa cara untuk mengukur kelayakan usaha dari sisi keuangan, yaitu :

a) Return on Investment (ROI)

Merupakan ukuran atau besaran yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi sebuah usaha dibandingkan dengan biaya dan modal awal yang dikeluarkan. Cara ini merupakan perhitungan yang sangat sederhana dan cukup mudah untuk dilakukan. Rumus perhitungannya adalah :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Pendapatan yang dihasilkan}}{\text{Modal yang ditanam}} \times 100\%$$

Pendapatan yang dihasilkan dapat berupa arus kas yang diterima setiap periode atau pendapatan dalam jumlah besar. ROI tidak memberikan indikasi berapa lama suatu investasi, namun demikian terkadang ROI dinyatakan dalam satuan tahunan atau disetahunkan. Kriteria investasi adalah semakin tinggi persentase ROI maka investasi semakin disarankan.

Persentase bunga bank :

kalua ROI > dari suku bunga bank → dianggap layak

Aspek Pemasaran

- Aspek pemasaran perlu diperhatikan dalam sebuah perencanaan usaha untuk mengetahui seberapa besar peluang pasar bagi produk yang akan ditawarkan. Ada beberapa hal yang berkaitan dengan aspek pemasaran dalam perencanaan usaha, antara lain :
 - 1) Mengidentifikasi perilaku konsumen
 - 2) Menganalisis pasar konsumen, menggunakan 7-O pertanyaan kunci yaitu : Siapa yang ada dipasar (occupants), apa yang dibeli oleh pasar (objects), mengapa pasar itu membeli (objectives), siapa yang berperan serta dalam pembelian (organizations), bagaimana pasar melakukan pembelian (operations), kapan pasar membeli (occasions), dan dimana pasar membeli (outlets).
 - 3) Menganalisis pesaing : Mengidentifikasi pesaing perusahaan, Identifikasi strategis-strategi pesaing, Penentuan tujuanpesaing, Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing.
 - 4) Menentukan target marketing : Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing, *Market targeting* , *Market positioning*
 - 5) Menetapkan marketing budget
 - 6) Menentukan timing
 - 7) Menentukan marketing mix

BUSINESS PLAN



Dokumen tulis yang memuat langkah kegiatan yang perlu dilakukan ke depan, agar mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

CIRI-CIRI *BUSINESS PLAN* YANG BAIK



SCALE OF BUSINESS
MEASURABLE (TERUKUR)
ACHIEVABLE (DAPAT DICAPAI)
RELIABLE (DAPAT DIANDALKAN)
TIME SCALE (BATAS WAKTU YANG
DITENTUKAN)

Penting Diingat :

BUSINESS PLAN berisi **hal-hal pokok** dan **penting**.
Karena itu, tulislah hanya hal-hal yang diperlukan.
Tulislah rencana yang dapat memenuhi kebutuhan anda !



- Semua yang anda inginkan haruslah dikerjakan secara benar sejak awal.
- Jika anda Gagal dalam Perencanaan, Sesungguhnya anda sedang Merencanakan Kegagalan.
- Usahakan untuk **Membiasakan Kebenaran** bukan **Membenarkan Kebiasaan**.

Gunakan *BUSINESS PLAN* hanya untuk menetapkan **tugas-tugas konkret, tanggung jawab dan batas waktu** untuk menyelesaikan tugas-tugas konkret yang direncanakan itu



Buatlah *BUSINESS PLAN* Anda :

- PRAKTIS
(PRAKtek Tidak Sulit)
- KONKRET

ASPEK-ASPEK DALAM *BUSINESS PLAN*

-
- PASAR
 - TEKNIS
 - MANAJEMEN
 - HUKUM
 - EKONOMI DAN SOSIAL
 - KEUANGAN

Note: Banyak sedikitnya aspek yang diteliti serta kedalaman analisa tergantung pada besar kecilnya bisnis yang akan dilaksanakan.

BUSINESS PLAN mencakup tentang :



-
- Rencana pemasaran**
(apa, bagaimana, dimana barang/jasa dipasarkan)
 - Rencana produksi**
(apa dan bagaimana produksi dilakukan)
 - Rencana organisasional**
(apa, bagaimana, siapa yang mengerjakan tiap-tiap jenis pekerjaan)
 - Rencana keuangan**
(dari mana, berapa, bagaimana, uang diperoleh, dialokasikan, dibukukan dan dilaporkan)

Fungsi *BUSINESS PLAN* :

- Alat bantu untuk menentukan visibilitas usaha yang akan dijalankan, dalam kondisi pasar yang ada.
- Acuan (*guidance*) bagi pelaku usaha (pengurus koperasi) untuk mengorganisir aktivitasnya.
- Alat (*tool*) bagi pelaku usaha untuk memperoleh dukungan pendanaan.



Outline *BUSINESS PLAN* :

Halaman Pendahuluan

- memuat tentang bidang/komoditi usaha, nama dan alamat pelaku usaha, sifat usaha dan lain-lain.

Analisis Situasi

- memuat tentang pandangan ke depan tentang usaha, persaingan, pemasaran (segmen pasar), ramalan usaha, dan lain-lain.

Deskripsi Usaha

- memuat tentang barang/jasa yang dihasilkan, ukuran usaha, organisasi dan SDM, latar belakang pelaku usaha.

Perencanaan Pemasaran

- memuat tentang harga, distribusi, promosi, kontrol, dan lain-lain.

Perencanaan Produksi

- memuat segala hal tentang input–proses– output produksi.

Perencanaan Organisasi

- memuat tentang kepemilikan, manajemen (tim manajemen), aturan main (regulasi), karyawan, mekanisme kerja, dan lain-lain.

Perencanaan Keuangan

- memuat tentang sumber keuangan, perhitungan income statement, neraca, cash flow, break event point, dan lain-lain.

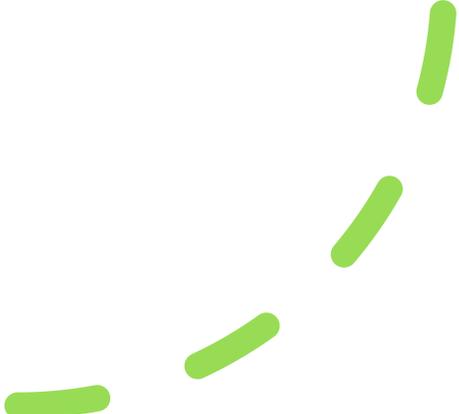
Assesmen Resiko

- memuat tentang evaluasi hambatan usaha, kontingensi, masuknya teknologi baru, dan lain-lain.

Teknis Penyusunan *BUSINESS PLAN*



- **Review rencana bisnis yang sudah ada**
 - Mengevaluasi kelengkapan sebagai rencana kerja yang baik
 - Mengevaluasi dan menuliskan aspek-aspek usaha yang selama ini tidak berjalan lancar.
- **Menyiapkan data dan informasi**
 - Informasi pasar
 - Informasi produksi
 - Informasi keuangan
 - Informasi penunjang lain.

- 
- Sebelum membuat *business plan* hal yang wajib diperhatikan oleh seorang calon wirausaha adalah;
 - Produk apa yang ingin dibuat.
 - Mengapa produk tersebut dibuat.
 - Siapa target pasarnya/pembelinya.
 - Kapan produk akan dibuat.
 - Dimana produk tersebut dibuat (tempat usaha)
- 

Business plan adalah dokumen tertulis yang dirancang untuk menggambarkan semua unsur yang relevan untuk memulai suatu usaha



Tujuan dari *business plan* yaitu memberikan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh seorang wirausaha, hal ini bisa dikatakan sebagai jembatan antara ide dan kenyataan



Pertama adalah tahap ide usaha, lalu perumusan konsep ide usaha dan study kelayakan usaha. Ini wajib dilakukan oleh pengusaha untuk melihat apakah prospek dari bisnis yang dijalankan, mulai dari konsep ide usaha dan kelayakan dari usaha tersebut, baik atau tidak.



Setelah mengetahui dan mem-*breakdown* satu persatu proses membuat *business plan* kemudian menguraikannya satu persatu

-
- Kelayakan meliputi kelayakan pasar, kelayakan teknis atau operasional, kelayakan manajemen organisasi dan yang terakhir adalah kelayakan keuangan.
 - Pada prinsipnya ada empat aspek utama yang diperlukan dalam menyusun business plan, yaitu aspek manajemen produksi, aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan dan aspek pemasaran.

ASPEK MANAJEMEN PRODUKSI

- Aspek manajemen produksi menurut Mr. E.L. Breach adalah sebuah usaha untuk mengatur atau mengkoordinasi, mengarahkan, mengawasi kegiatan produksi agar lebih efektif, baik dari segi biaya dan waktu serta jumlah yang telah ditentukan.

Hal pokok dalam manajemen produksi

a. Perencanaan Produksi

Perancangan produksi dilakukan dengan tujuan mengadakan persiapan sistematis untuk proses produksi yang akan dijalankan. Dalam menyusun perencanaan produksi hal-hal yang perlu diperhatikan adalah

1. Jenis barang yang diproduksi.
2. Kualitas barang.
3. Jumlah barang.
4. Bahan baku.

b. Pengendalian Produksi

Apabila rencana produksi telah dilaksanakan, hal yang penting dilakukan selanjutnya adalah pengendalian produksi. Pengendalian produksi bertujuan untuk mencapai hasil yang maksimal dengan efektif dan efisien. Pengendalian produksi dapat dilakukan dengan cara:

1. Menyusun perencanaan jadwal kerja.
2. Pengaturan jadwal kerja, pengaturan detail rencana sistem kerja.
3. Menentukan target pasar.

- c. Pengawasan harus dilakukan saat proses produksi berlangsung. Tujuannya agar hasil produksi yang dihasilkan Pengawasan Produksi sesuai dengan yang diharapkan, tepat waktu tidak kekurangan atau kelebihan *budget*, produk sesuai dengan standar kualitas, hingga siap untuk dipasarkan. Adapun hal yang sebaiknya dilakukan adalah;
1. Menetapkan standart dan kualitas barang.
 2. Melaksanakan produksi tepat waktu.
 3. *Quality control* (pengecekan produk).

B.ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

- Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan hal yang penting dalam sebuah ide usaha. Perencanaan dan persiapan SDM yang handal akan turut mempengaruhi pada produk dan pelayanan sebuah usaha.
- Perencanaan sumber daya manusia, yaitu bagaimana bisnis mampu memberikan motivasi kepadakaryawan, serta proses perekrutan, pelatihan dan evaluasi sehingga nantinya sumber daya manusiayang dimiliki dapat menjalankan operasi bisnis yang dikembangkan



Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu kiranya seorang wirausaha menganalisis hal-hal berikut:



Desain pekerjaan	Menentukan desain pekerjaan apa saja yang diperlukan untuk menjalankan usaha, hal ini melihat jenis usaha yang dijalankan.
Deskripsi pekerjaan	Deskripsi pekerjaan wajib dilakukan sebagai acuan tugas devisi. Hal ini untuk menghindari tumpang tindih pekerjaan sehingga memperlambat produksi.
Job Value	Tujuan job value untuk menghargai nilai jabatan yang dihibungkan dengan gaji dan tunjangan yang diterimakan.
Kapasitas SDM	Kapasitas sangat menentukan produktivitas oleh karenanya kapasitas SDM disesuaikan di level apakah bidang usaha.
Rekrutmen	Perusahaan harus menentukan kriteria penyeleksian karyawan.
Produktivitas	Pengusaha harus memperhatikan produktivitas karyawannya, karena kontribusi positif karyawan berdampak positif bagi perusahaan.
Training and Development	Perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada, oleh karenanya setiap SDM diberikan pelatihan dan pengembangan.
Compensation and Benefit	Setiap perusahaan harus bisa memberikan kompetisi yang kompetitif kepada karyawannya yang terbaik. Karyawan dengan kinerja baik berhak mendapatkan reward.
Career Planning	Perusahaan dapat mengkategorikan karyawan kedalam beberapa level. Sehingga memacu prestasi dan kinerja di level mana sebagai target pencapaian.

Motivasi kepada karyawan harus dilaksanakan dalam sebuah perusahaan, hal ini berpengaruh terhadap mental para karyawan, untuk itulah diperlukan rencana motivasi yang baik.

Hal pertama adalah pemberian kuasa kepada karyawan sehingga mereka lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya, untuk beberapa hal karyawan diberikan kewenangan melakukan pengambilan keputusan sendiri.

Sebuah perusahaan harus punya strategi agar dapat meningkatkan kepuasan kerja dan meningkatkan motivasi karyawan, yaitu melalui program pelatihan, proses evaluasi.

Program pelatihan meliputi; pelatihan ketrampilan teknis, pelatihan ketrampilan pengambilan keputusan, pelatihan ketrampilan pelayanan pelanggan, pelatihan ketrampilan keamanan, pelatihan ketrampilan sumber daya manusia.

Proses evaluasi digunakan untuk mengalokasikan kenaikan gaji, memberikan umpan balik dan pengarahan bagi para karyawan, mengindikasikan kelebihan dan kekurangan karyawan, mempengaruhi peluang para karyawan untuk dipromosikan di Perusahaan di masa mendatang.

C. ASPEK MANAJEMEN KEUANGAN

Aspek keuangan dari perencanaan usaha harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan *cash flow*. Beberapa hal yang perlu disampaikan dalam aspek ini adalah:

1. Sumber Pendanaan
 - Modal sendiri
 - Modal pinjaman
2. Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi
 - Tanah
 - Bangunan
 - Peralatan
 - Biaya Pra operasi
 - Biaya lain-lain

3. Kebutuhan pembiayaan /Modal kerja

- Bahan baku
- Bahan pelengkap
- Biaya tenaga kerja
- Biaya listrik, air, telpon, alat kantor
- Biaya lain-lain

4. Analisa biaya tetap

- Gaji
- Penyusutan
- Bunga pinjaman
- Biaya iklan
- Biaya lain-lain

5. Biaya per produksi:

- Upah
- Biaya bahan
- Biaya kemasan

6. Proyeksi aliran kas

Uraian	Tahun				
	1	2	3	4	5
a. Sumber Dana (in flow)					
b. Penggunaan Dana (out flow)					
c. Arus Kas Bersih (net flow = a - b)					
d. Keadaan Kas awal					
e. Keadaan Kas Akhir (c + d)					



7. Penentuan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok penjualan harus dibuat agar dapat diketahui berapa besar biaya pokok yang dikeluarkan untuk membuat sebuah barang dan digunakan sebagai dasar penetapan harga ataupun perhitungan laba dalam perusahaan.

Sebagai contoh, perusahaan industri pembuat permen susu dalam sekali produksi mengeluarkan biaya sebagai berikut :

5 liter susu	@ Rp. 1.200,00	Rp. 6.000,00
	=	
5 Kg gula pasir	@ Rp. 5.000,00	Rp. 25.000,00
	=	
Bahan Bakar	=	Rp. 2.750,00
Jumlah		Rp. 33.750,00

Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku susu sebesar 7,5 kg sehingga biaya bahan baku permen adalah:

Apabila perusahaan ingin mendapatkan keuntungan kotor sebesar 25% maka besarnya harga jual permen susu per Kg $Rp. 4.500,00 + (Rp. 4.500,00 \times 25\%) = Rp. 5.625,00$

8. Alat analisis dalam aspek keuangan

Dalam rangka mengukur kelayakan suatu usaha dari sisi keuangan, maka diperlukan pengukuran kelayakan usaha dimana intinya adalah kondisi dimana hasil yang diperoleh lebih besar dari sana yang diinvestasikan (pendapatan > total biaya). Ada beberapa cara untuk mengukur kelayakan usaha dari sisi keuangan, yaitu :

a) Return on Investment (ROI)

Merupakan ukuran atau besaran yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi sebuah usaha dibandingkan dengan biaya dan modal awal yang dikeluarkan. Cara ini merupakan perhitungan yang sangat sederhana dan cukup mudah untuk dilakukan. Rumus perhitungannya adalah :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Pendapatan yang dihasilkan}}{\text{Modal yang ditanam}} \times 100\%$$

Pendapatan yang dihasilkan dapat berupa arus kas yang diterima setiap periode atau pendapatan dalam jumlah besar. ROI tidak memberikan indikasi berapa lama suatu investasi, namun demikian terkadang ROI dinyatakan dalam satuan tahunan atau disetahunkan. Kriteria investasi adalah semakin tinggi persentase ROI maka investasi semakin disarankan.

Persentase bunga bank :

kalua ROI > dari suku bunga bank → dianggap layak

Aspek Pemasaran

- Aspek pemasaran perlu diperhatikan dalam sebuah perencanaan usaha untuk mengetahui seberapa besar peluang pasar bagi produk yang akan ditawarkan. Ada beberapa hal yang berkaitan dengan aspek pemasaran dalam perencanaan usaha, antara lain :
 - 1) Mengidentifikasi perilaku konsumen
 - 2) Menganalisis pasar konsumen, menggunakan 7-O pertanyaan kunci yaitu : Siapa yang ada dipasar (occupants), apa yang dibeli oleh pasar (objects), mengapa pasar itu membeli (objectives), siapa yang berperan serta dalam pembelian (organizations), bagaimana pasar melakukan pembelian (operations), kapan pasar membeli (occasions), dan dimana pasar membeli (outlets).
 - 3) Menganalisis pesaing : Mengidentifikasi pesaing perusahaan, Identifikasi strategis-strategi pesaing, Penentuan tujuanpesaing, Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing.
 - 4) Menentukan target marketing : Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing, *Market targeting* , *Market positioning*
 - 5) Menetapkan marketing budget
 - 6) Menentukan timing
 - 7) Menentukan marketing mix

BUSINESS PLAN



Dokumen tulis yang memuat langkah kegiatan yang perlu dilakukan ke depan, agar mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

CIRI-CIRI *BUSINESS PLAN* YANG BAIK



SCALE OF BUSINESS

MEASURABLE (TERUKUR)

ACHIEVABLE (DAPAT DICAPAI)

RELIABLE (DAPAT DIANDALKAN)

TIME SCALE (BATAS WAKTU YANG
DITENTUKAN)

Penting Diingat :

BUSINESS PLAN berisi **hal-hal pokok** dan **penting**.
Karena itu, tulislah hanya hal-hal yang diperlukan.
Tulislah rencana yang dapat memenuhi kebutuhan anda !



- Semua yang anda inginkan haruslah dikerjakan secara benar sejak awal.
- Jika anda Gagal dalam Perencanaan, Sesungguhnya anda sedang Merencanakan Kegagalan.
- Usahakan untuk **Membiasakan Kebenaran** bukan **Membenarkan Kebiasaan**.

Gunakan *BUSINESS PLAN* hanya untuk menetapkan **tugas-tugas konkret, tanggung jawab dan batas waktu** untuk menyelesaikan tugas-tugas konkret yang direncanakan itu



Buatlah *BUSINESS PLAN* Anda :

- PRAKTIS
(PRAKtek Tidak Sulit)
- KONKRET

ASPEK-ASPEK DALAM *BUSINESS PLAN*

-
- PASAR
 - TEKNIS
 - MANAJEMEN
 - HUKUM
 - EKONOMI DAN SOSIAL
 - KEUANGAN

Note: Banyak sedikitnya aspek yang diteliti serta kedalaman analisa tergantung pada besar kecilnya bisnis yang akan dilaksanakan.

BUSINESS PLAN mencakup tentang :



- Rencana pemasaran**
(apa, bagaimana, dimana barang/jasa dipasarkan)
- Rencana produksi**
(apa dan bagaimana produksi dilakukan)
- Rencana organisasional**
(apa, bagaimana, siapa yang mengerjakan tiap-tiap jenis pekerjaan)
- Rencana keuangan**
(dari mana, berapa, bagaimana, uang diperoleh, dialokasikan, dibukukan dan dilaporkan)

Fungsi *BUSINESS PLAN* :

- Alat bantu untuk menentukan visibilitas usaha yang akan dijalankan, dalam kondisi pasar yang ada.
- Acuan (*guidance*) bagi pelaku usaha (pengurus koperasi) untuk mengorganisir aktivitasnya.
- Alat (*tool*) bagi pelaku usaha untuk memperoleh dukungan pendanaan.



Outline *BUSINESS PLAN* :

Halaman Pendahuluan

- memuat tentang bidang/komoditi usaha, nama dan alamat pelaku usaha, sifat usaha dan lain-lain.

Analisis Situasi

- memuat tentang pandangan ke depan tentang usaha, persaingan, pemasaran (segmen pasar), ramalan usaha, dan lain-lain.

Deskripsi Usaha

- memuat tentang barang/jasa yang dihasilkan, ukuran usaha, organisasi dan SDM, latar belakang pelaku usaha.

Perencanaan Pemasaran

- memuat tentang harga, distribusi, promosi, kontrol, dan lain-lain.

Perencanaan Produksi

- memuat segala hal tentang input–proses– output produksi.

Perencanaan Organisasi

- memuat tentang kepemilikan, manajemen (tim manajemen), aturan main (regulasi), karyawan, mekanisme kerja, dan lain-lain.

Perencanaan Keuangan

- memuat tentang sumber keuangan, perhitungan income statement, neraca, cash flow, break event point, dan lain-lain.

Assesmen Resiko

- memuat tentang evaluasi hambatan usaha, kontingensi, masuknya teknologi baru, dan lain-lain.

Teknis Penyusunan *BUSINESS PLAN*



- **Review rencana bisnis yang sudah ada**
 - Mengevaluasi kelengkapan sebagai rencana kerja yang baik
 - Mengevaluasi dan menuliskan aspek-aspek usaha yang selama ini tidak berjalan lancar.
- **Menyiapkan data dan informasi**
 - Informasi pasar
 - Informasi produksi
 - Informasi keuangan
 - Informasi penunjang lain.



THANK YOU
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya