

Konsep Dasar Bisnis

Tine A. Wulandari, M.I.Kom.

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (*create of value*) melalui penciptaan barang dan jasa (*create of goods and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi

(Amirullah dan Imam Hardjanto, 2005)

According to Experts

Kegiatan Individu dan Kelompok
Kegiatan bisnis dapat dilakukan baik oleh individu (perorangan) ataupun kelompok (perusahaan)

Penciptaan Nilai
Bisnis didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat melalui penciptaan 4 jenis kegunaan yaitu kegunaan bentuk (*form utility*), kegunaan tempat (*place utility*), kegunaan waktu (*time utility*) dan kegunaan kepemilikan (*possession utility*)

Penciptaan Barang dan Jasa
Boleh memilih menciptakan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

Keuntungan melalui Transaksi
Setiap usaha didirikan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu, salah satunya adalah keuntungan.

Aspek-aspek Bisnis



Fungsi Bisnis

Fungsi bisnis ditinjau dari kepentingan mikro ekonomi dan makro ekonomi.

Mikro Bisnis

Sebagai kemampuan aktivitas bisnis yang memberikan kontribusinya pada pihak yang berperan secara langsung terhadap proses penciptaan nilai, yaitu:

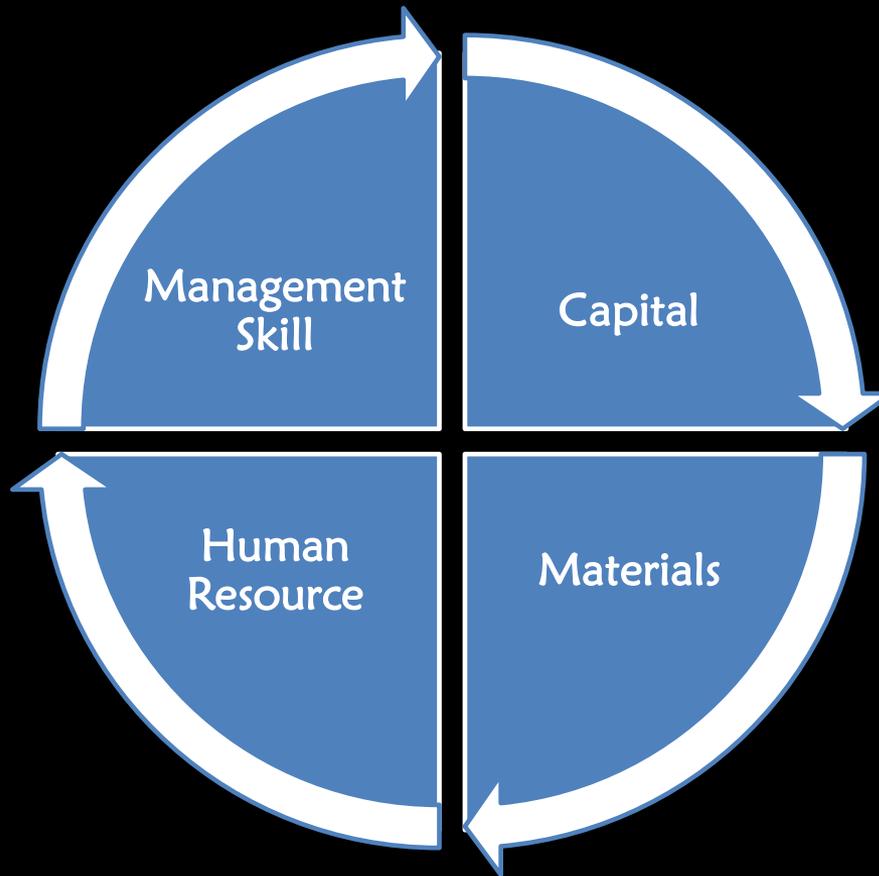
- Karyawan
- Dewan Komisaris
- Pemegang Saham

Makro Bisnis

Sebagai kemampuan aktifitas bisnis dalam memberikan kontribusinya pada pihak-pihak yang terlibat secara tidak langsung dalam pembentukan dan pengendalian bisnis yaitu:

- Masyarakat Sekitar Perusahaan
- Bangsa dan Negara
- Sumber Daya Manusia

Fungsi Bisnis



Elemen-elemen Bisnis

Modal (Capital)

Dapat berbentuk material dan non-material. Modal dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis seperti memperoleh bahan baku, upah tenaga kerja dan sebagainya, yang terpenting adalah “bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berhasil dengan sukses.

Bahan Baku (Material)

Faktor produksi dalam melaksanakan aktivitas bisnis, guna menghasilkan barang dan jasa yang diperlukan masyarakat. Yang perlu diperhatikan untuk mencapai keunggulan bisnis adalah kualitas bahan karena dapat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.

Sumber Daya Manusia (Human Resource)

Menurut Nawawi (2003) bahwa:” SDM yang dipekerjakan dalam sebuah perusahaan harus memenuhi kualifikasi: memiliki kemampuan kompetitif (SDM Kompetitif) dan memiliki kemampuan berkualitas tinggi (SDM Berkualitas)

Keterampilan Manajemen (Management Skill)

Keterampilan yang paling penting adalah keterampilan memungkinkan manajer dapat membantu orang lain (dalam hal ini karyawan) sehingga menjadi lebih produktif di tempat kerja. Keterampilan dasar manajer terdiri dari tiga kategori yaitu; keterampilan konsep (*conceptual skills*), keterampilan manusiawi (*human skills*) dan keterampilan keknis (*technical skills*).

Sistem Bisnis

Bisnis dapat dilihat sebagai keseluruhan sistem yang terdiri dari subsistem yang lebih kecil seperti produksi, pemasaran, SDM, keuangan dan sebagainya.

Input

Bisnis menerima input dan mengoperasikannya dalam kendala lingkungan fisik, ekonomi, politik, hukum, teknologi, dan sosial.

Process

Bisnis memproses input dengan cara yang paling efisien dengan mengorganisasikan sumber daya, memotivasi SDM dan mengaplikasikan teknologi yang tepat

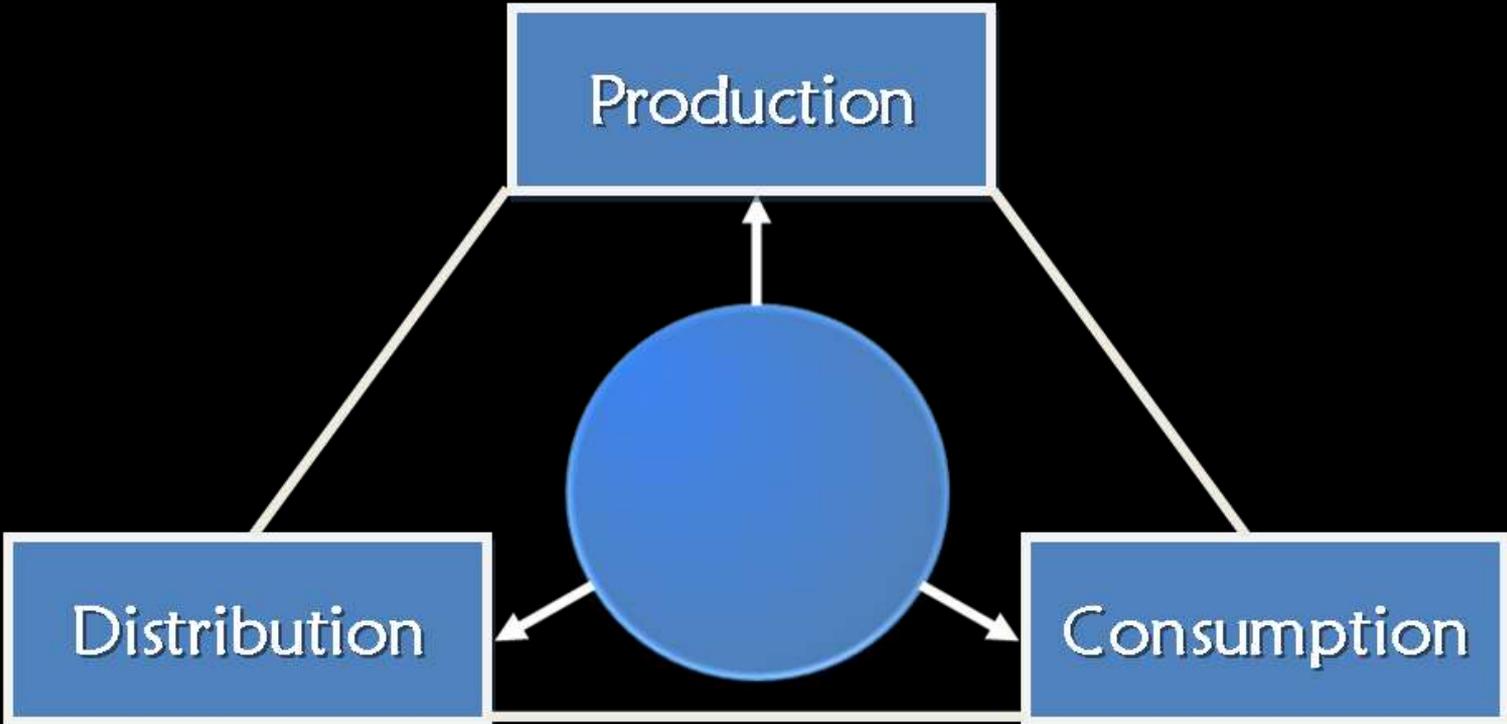
Output

Bisnis menghasilkan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan konsumen sehingga menciptakan manfaat ekonomi dan sosial serta meningkatkan standar kehidupan masyarakat

Sistem Bisnis

Aktivitas Bisnis

Pada dasarnya, aktivitas bisnis dapat dikelompokkan dalam tiga aktivitas utama, yaitu aktivitas produksi (*Production Activity*), aktivitas distribusi (*distribution activity*), dan aktivitas konsumsi (*consumption activity*).



Produksi

Setiap kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa. Perusahaan dapat memilih tiga alternatif jenis produk barang atau jasa yang akan dihasilkan, yaitu produk primer, sekunder atau tersier.

Distribusi

Aktivitas bisnis yang melakukan pemindahan barang dan jasa dari satu tempat ke tempat lainnya misalnya bisnis di bidang jasa kargo.

Konsumsi

Kemampuan perusahaan untuk menciptakan permintaan terhadap barang dan jasa yang ditawarkan, dilihat dari seberapa besar penjualan yang diperoleh perusahaan. Untuk meningkatkan aktivitas konsumsi, maka peran distribusi dan produksi sangat membantu.

Aktivitas Bisnis
