

# BAB 1

## RUANG LINGKUP BISNIS

### 1. Pengertian Bisnis dan Jenisnya

Bisnis adalah keseluruhan dari aspek kegiatan untuk menyalurkan barang-barang melalui saluran yang produktif dimulai dengan membeli barang mentah (bahan baku) sampai menjadi barang jadi (siap pakai).

Menurut Kismono (2001) bisnis merupakan proses sosial yang dilakukan oleh setiap individu atau kelompok melalui proses penciptaan dan pertukaran kebutuhan dan keinginan akan suatu produk tertentu yang memiliki nilai atau memperoleh manfaat atau keuntungan.

Sehingga, secara konsep, bisnis dapat digambarkan sebagai berikut:

- Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.
- Bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Menurut jenisnya, bisnis terbagi dalam empat kelompok sebagai berikut:

#### 1. *Monopsoni*

Monopsoni adalah keadaan saat satu pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan/atau jasa dalam suatu pasar komoditas. Kondisi Monopsoni sering terjadi di areal perkebunan, pertanian, dan industri hewan potong (ayam), sehingga posisi tawar-menawar dalam harga bagi petani adalah nonsen. Dampak fenomena ini masih diteliti, apakah Monopsoni mempengaruhi tingkat kesejahteraan petani. Contohnya: hanya ada satu perusahaan yang menangani kereta api di Indonesia yaitu, PT.KAI

#### 2. *Monopoli*

Monopoli (dari bahasa Yunani: monos, satu dan polein: menjual) yang merupakan suatu bentuk pasar di mana hanya terdapat satu penjual yang menguasai pasar. Penentu harga pada pasar ini adalah seorang penjual atau sering disebut sebagai “monopolis”.

#### 3. *Oligopoli*

Oligopoli adalah adalah pasar di mana penawaran satu jenis barang dikuasai oleh beberapa perusahaan. Umumnya jumlah perusahaan  $> 2 < 10$ .

Dalam pasar oligopoli, tiap perusahaan memposisikan dirinya sebagai bagian yang terikat dengan permainan pasar, di mana keuntungan yang mereka dapatkan tergantung

dari pesaing mereka. Sehingga semua usaha promosi, iklan, pengenalan produk baru, perubahan harga, dan sebagainya dilakukan dengan tujuan untuk menjauhkan konsumen dari pesaing mereka.

#### 4. *Oligopsoni*

Oligopsoni adalah keadaan dimana dua atau lebih pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan/atau jasa dalam suatu pasar komoditas.

## 2. Tujuan Bisnis

Ketika seseorang atau perusahaan berbisnis, maka mereka memiliki tujuan dari bisnis yang hendak mereka jalankan. Tujuan dari bisnis antara lain adalah:

- *Profit* (keuntungan): berbisnis untuk memperoleh laba.
- *Growth* (pertumbuhan): berbisnis untuk pertumbuhan ekonomi.
- *Continuity* (berkesinambungan): berbisnis dengan tujuan kontinu.
- *Stability* (stabilitas): berbisnis untuk kestabilan keuangan.
- *Public service* (pelayanan umum): berbisnis untuk membuka pelayanan umum (jasa).
- *Welfare* (sejahtera): berbisnis untuk kesejahteraan.

Tujuan bisnis secara umum dibagi 2, yaitu:

- Tujuan ekonomi: memperoleh keuntungan.
- Tujuan sosial: memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.

## 3. Sistem Perekonomian dan Sistem Pasar

### *Sistem Perekonomian*

Sistem Perekonomian adalah sistem yang digunakan oleh suatu negara untuk mengalokasikan sumber daya (SD) yang dimilikinya baik kepada individu maupun organisasi pada negara tersebut. Perbedaan yang mendasar antara sebuah sistem ekonomi dengan sistem ekonomi lainnya adalah cara/metode sistem untuk mengatur faktor produksinya.

Dalam beberapa sistem, seorang individu boleh mempunyai semua faktor produksi. Sementara pada sistem lainnya, semua faktor tersebut dikoordinir oleh pemerintah. Dan pada nyatanya, keadaan sistem ekonomi di dunia berada di antara dua sistem ekstrim tersebut.

## **Jenis-jenis Sistem Perekonomian:**

### ***A. Perekonomian Terencana***

Ada dua bentuk utama perekonomian terencana, yaitu komunisme dan sosialisme. Sebagai wujud pemikiran Karl Marx, komunisme adalah sistem yang mengharuskan pemerintah memiliki dan menggunakan seluruh faktor produksi. Kepemilikan pemerintah atas faktor-faktor produksi tersebut hanyalah sementara, ketika perekonomian masyarakat dianggap telah matang, pemerintah harus memberikan hak atas faktor-faktor produksi itu kepada para buruh. Penganutnya adalah Cina, Uni Soviet, Eropa Timur, Korea Utara, dan Kuba.

### ***B. Perekonomian Pasar***

Perekonomian pasar bergantung pada konsep kapitalisme dan liberalisme untuk menciptakan sebuah lingkungan produsen dan konsumen bebas menjual dan membeli barang yang mereka inginkan (dalam batas-batas tertentu). Sebagai akibatnya, barang yang diproduksi dan harga yang berlaku ditentukan oleh mekanisme penawaran-permintaan (*demand-supply*).

### ***C. Perekonomian Pasar Campuran***

Perekonomian pasar campuran atau *mixed market economies* adalah gabungan antara sistem perekonomian pasar dan terencana. Menurut Griffin, tidak ada satu negara pun di dunia ini yang benar-benar melaksanakan perekonomian pasar atau pun terencana, bahkan negara seperti Amerika Serikat. Meskipun dikenal sangat bebas, pemerintah Amerika Serikat tetap mengeluarkan beberapa peraturan yang membatasi kegiatan ekonomi.

## **Sistem Pasar**

Sistem Pasar adalah tempat bertemunya calon penjual dan calon pembeli barang dan jasa. Penjual dan pembeli akan melakukan transaksi di Pasar. Transaksi adalah persetujuan/ kesepakatan dalam kegiatan jual-beli. Syarat terjadinya transaksi adalah ada barang yang diperjual-belikan, ada pedagang, ada pembeli, ada kesepakatan harga barang, dan tidak ada paksaan dari pihak manapun.

Menurut dari bentuk kegiatannya pasar dibagi menjadi 2, sebagai berikut:

#### ➤ Pasar Nyata

Pasar nyata adalah pasar di mana barang-barang yang akan diperjual belikan dan dapat dibeli oleh pembeli. Contoh pasar tradisional dan pasar swalayan.

#### ➤ Pasar Abstrak

Pasar abstrak adalah pasar di mana para pedagangnya tidak menawarkan barang-barang yang akan dijual dan tidak membeli secara langsung tetapi hanya dengan menggunakan surat dagangannya saja. Contohnya pasar online, pasar saham, pasar modal dan pasar valuta asing.

Menurut cara transaksinya pasar dibagi menjadi dua, sebagai berikut:

➤ Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang bersifat tradisional dan konvensional, dimana para penjual dan pembeli dapat mengadakan tawar-menawar secara langsung. Barang-barang yang diperjual belikan adalah barang yang berupa barang kebutuhan pokok sehari-hari.

➤ Pasar Modern

Pasar modern adalah pasar yang bersifat modern dimana barang-barang diperjual belikan dengan harga pas dan dengan layanan sendiri. Tempat berlangsungnya pasar ini adalah di mal, plaza, dan tempat-tempat modern lainnya.

#### 4. Kesempatan Bisnis/Usaha

Dalam menjalankan suatu bisnis atau hendak berkecimpung dalam dunia bisnis, kita hendaknya memperhatikan beberapa hal yang merupakan celah bisnis, diantaranya:

➤ Penuhi kebutuhan konsumen

Ini merupakan cara buka usaha yang paling umum. Misalnya dengan cara memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar, di lingkungan rumah membutuhkan jasa dry-clean (londri) usaha katering, wartel, warnet, rental komputer, servis elektronik, kursus, dan lain-lain.

➤ Jual keunikan

Memanfaatkan bakat kreatif dan inovatif, dengan memproduksi sesuatu yang unik. Banyak usaha baru dimulai dari penemuan jenis produk, teknologi, sistem, dan program baru.

➤ Beri fasilitas tambahan

Memberikan pelayanan tambahan yang akan membuat konsumen merasa diberikan servis dengan baik.

➤ Jadi Agen

Membuka agen/ biro yang menyediakan jasa atau layanan yang spesifik. Misalnya agen modeling, foto model, penyanyi berbakat, head hunter, pengisi acara hiburan, biro jodoh, pembantu rumah tangga (PRT), dan sebagainya.

➤ Buka kantor

Merintis usaha sendiri, dengan latar belakang profesi yang bersangkutan.

➤ Jalankan DS/MLM

Bisnis yang prospektif dan merupakan alternatif untuk peluang usaha. *Direct Selling* dan *Multi-Level Marketing* sering disebut *people franchise*. Modalnya

murah meriah, namun sudah didukung produk yang bagus, sistem pemasaran, pelatihan, dan jenjang karier.

➤ Usaha waralaba (*franchise*)

Dengan modal yang cukup besar, tapi usaha yang sudah memiliki tempat di konsumen, dengan cara membeli waralaba (*franchise*) bisa jadi pilihan. Waralaba merupakan jenis usaha yang relatif terstandarisasi. Namun, dibutuhkan kejelian membaca waralaba mana yang bagus.

## 5. Unsur-unsur Penting Dalam Aktivitas Ekonomi

- Manusia (*Men*): sebagai pengendali aktivitas ekonomi dan tenaga kerja.
- Modal (*Money*): sebagai jalan awal untuk suatu aktivitas ekonomi.
- Material: sebagai peralatan untuk membangun aktivitas ekonomi, faktor pendukung dalam aktivitas ekonomi, meliputi bahan baku.
- Metode: sebagai langkah yang dipakai dalam suatu aktivitas ekonomi. Ide yang ditunjukkan untuk mengorganisir dan mengkoordinir.
- Manajerial: sebagai langkah pengolahan.
- Mesin atau peralatan: alat pembantu untuk proses suatu aktivitas ekonomi.

## 6. Hakikat Bisnis

Mementingkan dan melayani orang lain sesungguhnya adalah konsep bisnis. Mementingkan orang lain adalah rahasia bisnis terpenting sepanjang masa. Mengatakan demikian menunjukkan bahwa Anda belum memahami hakikat bisnis yang sesungguhnya. Bisnis yang mementingkan dirinya sendiri akan hancur. Contoh sederhana mengenai hal ini adalah seorang petugas sales yang berusaha semampunya menawarkan produknya kepada pelanggan.

Hakikat bisnis yang sesungguhnya adalah mementingkan orang lain. Ini bukan sekadar konsep kemuliaan dan spiritualitas. Ini konsep bisnis. Bahkan bisnis itu sendiri pada hakekatnya adalah spiritualitas. Bisnis yang sejati haruslah dilandaskan pada spiritualitas dan akan menghasilkan tingkat spiritualitas yang lebih tinggi, baik bagi pelaku maupun pelanggan. Orang yang melayani orang lain dengan keahlian yang tinggi akan menjadi orang yang penting dan bernilai.

## 7. Mengapa Belajar Bisnis

Bisnis perlu dipelajari, karena peranan bisnis sangatlah penting dalam kehidupan masyarakat. Melalui kegiatan bisnis, suatu perusahaan/badan dapat memenuhi setiap

kebutuhan (*demand*) dari konsumen yang beraneka ragam dan kemudian konsumen merasa terpuaskan.

Setiap perusahaan hendaknya berkinerja baik dan mampu memberikan layanan yang memuaskan bagi konsumennya. Selain itu pengaruh bisnis juga bisa dijadikan sebagai pekerjaan dan keinginan untuk memiliki dan untuk menjelaskan kepada konsumen tentang produk yang dihasilkan.

Tidak dapat dipungkiri, bahwa berbisnis memerlukan keahlian, talenta, dan kebiasaan. Keahlian diperlukan karena tidak ada orang yang dapat menguasai semuanya. Jika anda ingin pandai memasak, pasti anda akan belajar dari orang yang ahli memasak. Tidak ada orang yang ingin ahli sebagai tukang masak belajar dari tukang jahit. Bisnis juga demikian. Jika ingin mendalami bisnis, belajarliah dari pebisnis sejati, orang-orang yang bergelut dalam bisnis, dan memiliki keahlian dan sukses berbisnis di bidang tersebut. Itulah mengapa, belajar bisnis itu penting dipraktekkan, karena akan banyak pengetahuan lain yang dapat diperoleh dalam perjalanan menggeluti bisnis.