

Pertemuan 5

BIDANG USAHA & PERMODALAN

Pendahuluan

Memilih produk yg **profitable**, merupakan langkah yg penting dalam usaha baru.

“**Kunci Emas Untuk Sukses**”, adalah *melakukan bisnis yang tepat pada saat yang tepat*”.

Hal ini menunjukkan:

- penentuan jenis produk (*dalam arti menguntungkan/profitable*)
- memilih waktu (*dalam arti saat konsumen membutuhkan*) ini sangat penting.

Jenis Usaha

Setidaknya terdapat lima jenis usaha yang bisa kita bangun dan kembangkan:

- **Usaha Ekstraktif** jenis usaha ini bergerak dalam bidang pertambangan atau langsung mengambil dari kekayaan alam.
- **Usaha dibidang Agraris** yang mencakup usaha pengelolaan kebun, perdagangan hasil pertanian, perkebunan dan peternakan.
- **Industri** yg dapat dirinci kedalam bentuk berbagai jenis komoditi yg dihasilkan dan besar kecilnya usaha yg dihasilkan.
- **Usaha Perdagangan** menurut besar kecilnya usaha dan berbagai komoditi yg diperdagangkan.
- **Jasa** menyangkut pelayanan kepada konsumen.

Bidang Usaha kelompok Konsultif

Untuk kalangan yang “**extrovert dominan**”, bidang usaha yg lebih sesuai adalah bidang-bidang yang memungkinkan mereka berada pada posisi sebagai pemegang kendali. Jenis usaha yang cocok kalangan ini adalah:

- 1. *Jasa konsultasi***
- 2. *Kursus-Kursus***
- 3. *Pusat Kebugaran dan Pelatihan Olahraga***
- 4. *Bidang Perdagangan***

Bidang Usaha Kelompok Pelayanan

Kelompok ini termasuk “extrovert”, namun kepribadiannya berbeda dgn kelompok konsultatif. Bidang-bidang yg sesuai dengan mereka, *adalah*:

1. Biro Jasa
2. Biro Teknik
3. Jasa Pengetikan
4. Fotocopy dan Penjilidan
5. Sablon Pesanan
6. Perbengkelan
7. Kontraktor dan Jasa Perbaikan Bangunan
8. Rumah Kos
9. Salon Kecantikan & Spa
10. Makelar

Bidang Usaha kelompok Analistis

Mereka adalah sebagai pemecah masalah” problem solver”, Bidang-bidang usaha semacam ini antara lain:

1. Jasa terjemahan
2. Jasa reparasi perangkat elektronik dan teknologi informasi
3. Karya intelektual
4. Perancang busana
5. Binatu/Laundry
6. Jasa penjahitan

Cara Memasuki Bisnis

1. Merintis Usaha *
2. Membeli Perusahaan Baru

Menurut Zimmerer, ada hal kritis untuk menganalisis perusahaan yang akan dibeli,

- a. Alasan pemilik menjual perusahaan
- b. Potensi produk dan jasa yang dihasilkan
- c. Aspek legal yang dimiliki
- d. Kondisi keuangan perusahaan yang akan dijual

3. Waralaba (*franchising*)

Kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang atau penyalur. Inti dari waralaba adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan tersebut

Dalam waralaba dikenal beberapa istilah:

- *franchisor* (perusahaan induk) : perusahaan yang memberikan lisensi
- *franchisee* adalah perusahaan yang diberikan lisensi

Ide usaha dari Imitasi??

Creative adaptors (*pengkopi ide kreatif*) ini bukanlah pelaku imitasi yg melanggar hukum. Yang tidak dibenarkan adalah melakukan **counterfeits** dan **product pirates** (*pembajakan merek*), profesi ini hanya dijalankan oleh penipu bukan seorang entrepreneur.

Untuk mengantisipasi mengenai hal tersebut, perlu melakukan hal-hal seperti dibawah ini:

Cara menghindari contereifeits dan product pirates

Anda bisa mengamati perilaku-perilaku usaha yg sudah ada, lalu mencari kelemahan-kelemahan untuk memperbaikinya, Tetapi selalu menggunakan brand sendiri. Kita perlu melakukan hal-hal seperti dibawah ini:

1. **M**empelajari industri yang sudah ada.
2. **M**engkaji input dan output industry.
3. **M**enganalisa trend populasi dan data demografi.
4. **M**engkaji trend ekonomi
5. **A**nalisa terhadap perubahan social
6. **M**engkaji pengaruh aturan baru

Perlindungan Hukum Terhadap Perusahaan (Suryana, 2013)

1. Paten

Suatu pengakuan dari lembaga yang berwenang atas penemuan produk yang diberi kewenangan untuk membuat, menggunakan dan menjual selama paten tersebut masih dalam jaminan. Alat yang diciptakan harus betul-betul baru dan diberikan kepada penemu yang sebenarnya. Ia tidak boleh diduplikasi atau dijual oleh siapapun tanpa ijin (lisensi) dari penemunya.

2. Merek dagang

merk dagang pada umumnya berbentuk nama, simbol, logo, slogan atau tempat dagang yang oleh perusahaan digunakan untuk menunjukkan keorisinan produk atau membedakan dengan produk lain di pasar.

3. Hak Cipta (copyright)

hak istimewa guna melindungi pencipta dari keorisinalitas ciptaannya. Contoh: lagu, karangan, hak untuk memproduksi, hal untuk menjual dll

KRITERIA USAHA

(Menurut Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

1. Usaha Mikro

- Memiliki kekayaan bersih (*asset*) paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan paling banyak Rp 300 juta

2. Usaha Kecil

- Memiliki kekayaan bersih (*asset*) lebih dari Rp 50 juta s/d paling banyak Rp 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan lebih dari Rp300 juta s/d paling banyak Rp 2,5 milyar

KRITERIA USAHA (lanjutan...)

3. Usaha Menengah

- Memiliki kekayaan bersih (*asset*) lebih dari Rp 500 juta s/d paling banyak Rp 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan lebih dari Rp 2,5 milyar s/d paling banyak Rp 50 milyar.

Kriteria nilai nominal ini dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden (*Perpres*).



CARA MEMPEROLEH MODAL

Pengertian Modal;

- ❑ Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (*uang*) dan tenaga (*keahlian*).
- ❑ Modal dlm bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha; seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai modal kerja.

Modal Keahlian

- ❑ **Modal keahlian** adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.
- ❑ Besarnya modal yg diperlukan tergantung dari jenis usaha yg akan digarap.
- ❑ Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan usaha dilakukan sebelum usaha tsb dilakukan.
- ❑ Perlu dilakukan proses seleksi karyawan

JENIS-JENIS MODAL USAHA

Ada dua jenis modal usaha

- ❑ **Modal Investasi** digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang, biasanya umurnya lbh dari 1 thn. Penggunaan modal investasi jangka panjang untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, bersumber dari perbankan.
- ❑ **Modal kerja** digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dlm satu proses produksi. modal ini digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat sedang beroperasi.

SUMBER-SUMBER MODAL



Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja dapat dicari dari berbagai sumber dana yg ada yaitu modal sendiri atau modal pinjaman.

- Modal sendiri adalah modal dari pemilik usaha.
- Modal asing adalah modal dari luar perusahaan.
- Pembiayaan suatu usaha dapat diperoleh secara gabungan; modal sendiri dng modal pinjaman

Untuk memperoleh modal usaha perlu diperhatikan

1. **T**ujuan perusahaan,
2. **M**asa pengembalian modal,
3. **B**iaya yg dikeluarkan,
4. **E**stimasi keuntungan.

Pengertian **Modal Sendiri**

Modal sendiri

adalah modal yg diperoleh dari pemilik perusahaan dgn cara mengeluarkan saham.

Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya membayar deviden.

Kelebihan Modal Sendiri, meliputi:

- Tidak ada biaya; bunga atau administrasi,
- Tidak tergantung kpd pihak lain,
- Tanpa memerlukan persyaratan yg rumit,
- Tidak ada keharusan pengembalian modal.



Kekurangan Modal sendiri,

- Jumlahnya terbatas,
- Perolehan relatif lebih sulit,
- Kurang motivasi.

Pengertian Modal asing (*pinjaman*)

- **Modal asing** atau modal pinjaman adalah modal yg diperoleh dari pihak luar perusahaan dan diperoleh dari pinjaman.

Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yg besarnya relatif.

Sumber dana modal asing diperoleh dari:

1. Pinjaman dari dana perbankan, baik Bank swasta, pemerintah dan perbankan asing.
2. Pinjaman dari lembaga keuangan selain bank seperti: perusahaan pegadaian, modal venture, asuransi, leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
3. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Modal Pinjaman

- ❑ Kelebihan Modal Pinjaman, antara lain:
 1. Jumlah tidak terbatas,
 2. Motivasi usaha tinggi.

- ❑ Kekurangan Modal Pinjaman, al:
 1. Dikenakan berbagai biaya; bunga dan administrasi,
 2. Harus dikembalikan,
 3. Beban moral.

- ❑ Kelebihan Modal Campuran; prosentasi modal pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan atas kekurangan modal sendiri.