

# MANAJEMEN DAN BISNIS

**Bayu Pramutoko,SE.,MM**  
**Dosen Fak. Ekonomi Uniska Kediri**

## A. Pendahuluan

- Dalam pembagian Ilmu Ekonomi Perusahaan dikatakan bahwa Ekonomi Perusahaan adalah suatu bagian dan ilmu ekonomi yang khusus bertujuan untuk mempelajari gejala-gejala dalam rumah tangga perusahaan. Ada dua cara pembagian ilmu ekonomi perusahaan. Pembagian yang pertama berdasar atas pokok-pokok persoalan, sedang pembagian yang kedua berdasar atas sifat-sifat cabang perusahaan.
- Ilmu Ekonomi perusahaan berdasar atas pokok-pokok persoalan dibagi atas lima bagian yaitu :
  - 1) Persoalan tentang Harga Pokok
  - 2) Persoalan tentang Pembelanjaan
  - 3) Persoalan tentang Neraca
  - 4) Persoalan tentang Organisasi dan Teknik Perniagaan
  - 5) Persoalan tentang Organisasi

- Dari sifat-sifat cabang perusahaan, niaka ekonomi perusahaan dibagi menjadi lima bagian yaitu :
  - 1) Cabang perusahaan yang bersifat agraris
  - 2) Cabang perusahaan yang bersifat ekstraktip
  - 3) Cabang perusahaan yang bersifat perniagaan
  - 4) Cabang perusahaan yang bersifat industri
  - 5) Cabang perusahaan yang bersifat memberi jasa
- Cabang perusahaan yang bersifat memberi jasa dapat dibagi atas empat macam yaitu :
  - 1) Perusahaan pengangkutan
  - 2) Perusahaan veem
  - 3) Perusahaan yang memberi kredit
  - 4) Perusahaan pertanggungan

## Hubungan-hubungan Ilmu Ekonomi Perusahaan

- > **Ilmu Ekonomi dan Ilmu Ekonomi Perusahaan**
- Ilmu ekonomi perusahaan adalah bagian daripada ilmu ekonomi umum. Ilmu ekonomi perusahaan ini timbul karena kebutuhan - kebutuhan pemimpin perusahaan akan pengetahuan yang lebih mendalam di dalam badan-badan usaha.
- Juga karena oleh karena keinsyafan para ahli ekonomi akan kekurangan pengetahuan hal-hal yang terjadi di dalam perusahaan. Ilmu ekonomi umum dan ilmu ekonomi perusahaan mempunyai obyek yang sama. Baik obyek ilmu ekonomi maupun ilmu ekonomi perusahaan adalah usaha manusia untuk mencapai kemakmuran. Hanya perbedaannya terletak pada luasnya. Obyek ilmu ekonomi adalah usaha manusia untuk mencapai kemakmuran di segala sektor ekonomi, sedang obyek ilmu ekonomi perusahaan adalah usaha manusia untuk mencapai kemakmuran di dalam lingkungan perusahaan.

### > **Ekonomi Perusahaan dan Ekonomi Sosial**

- Sudah dikatakan tadi bahwa ekonomi perusahaan merupakan bagian daripada ilmu ekonomi. Adapun bahagian lainnya adalah ekonomi sosial. Jadi ekonomi itu dapat kita bedakan atas dua bahagian yaitu:
- (1) Ekonomi Sosial dan
- (2) Ekonomi Perusahaan.

- Kedua bagian ini tidaklah berdiri sendiri; akan tetapi yang satu mempengaruhi yang lain. Pada hakekatnya ekonomi sosial-lah yang banyak mempengaruhi ekonomi perusahaan. Hukum-hukum dasar yang disusun oleh ekonomi sosial tidak dapat diabaikan oleh ekonomi perusahaan.
- Lagi pula ekonomi perusahaan selalu harus meminta bantuan ekonomi sosial. Demikian juga bahwa campur tangan pemerintah dalam dunia perusahaan yang merupakan lapangan ekonomi sosial harus diperhatikan oleh ekonomi perusahaan.

# 1. Ruang Lingkup Bisnis

- Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

## What is business???

- Kata "bisnis" dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.
- Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba.

- **Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (business is then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society) [Huat, T Chwee, 1990].**
- **Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan [Griffin & Ebert].**

- **Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (create value) melalui penciptaan barang dan jasa (create of good and service) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.**
- **Aspek-aspek Bisnis :**
- **a) Kegiatan individu dan kelompok;**
- **b) Penciptaan nilai;**
- **c) Penciptaan barang dan jasa; dan**
- **d) Keuntungan melalui transaksi.**

- Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya.
- Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan.

- Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat.
- Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialis, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

- Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.
- Kata "bisnis" sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya — penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan.

- Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, misalnya "bisnis pertelevisian." Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa.

## C. Kebijakan Bisnis

### a. Melindungi Usaha Kecil Menengah

- Seperti yang kita ketahui bersama bahwa Negara kita Negara Kesatuan Republik Indonesia adalah salah satu Negara yang sedang berkembang dimana perkembangan terjadi di segala sektor kehidupan, baik ekonomi, politik, sosial, pertahanan keamanan, dan budaya.
- Berbicara dari segi ekonomi, Indonesia yang disebut-sebut sebagai Negara berkembang ini ternyata memiliki potensi yang teramat besar dalam bidang bisnis, hal ini dikarenakan begitu kaya dan melimpahnya sumber daya alam yang terdapat didalamnya, tak heran jika dulu Indonesia sempat menjadi sasaran jajahan bangsa Eropa.

- Dewasa ini perkembangan bisnis di Negara kita sangatlah maju, terutama di sektor perdagangan, karena usaha ini tidak hanya bisa dilakukan oleh masyarakat tingkat ekonomi atas, melainkan masyarakat tingkat ekonomi menengah ke bawahpun bisa menggeluti usaha ini.

- Mengingat posisi bisnis sebagai usaha bersama seluruh masyarakat Indonesia, maka Pemerintah perlu mencanangkan kebijakan bisnis yang didalamnya mengatur aturan dan batasan dalam berbisnis, sehingga tidak mengganggu dan menekan Usaha Kecil Menengah yang merupakan penyokong perekonomian bangsa, terlebih Usaha Kecil Menengah merupakan bisnis yang banyak dilakukan oleh masyarakat tingkat ekonomi menengah kebawah yang sangat membantu pendapatan perkapita dan pendapatan nasional.

- **b. Melindungi Lingkungan Hidup Sekitarnya**
- DPR akhirnya mengesahkan Rancangan Undang-Undang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup (PPLH) menjadi undang-undang dalam Sidang Paripurna di gedung parlemen, Jakarta, pada hari selasa, 8 September 2009.
- UU tersebut (UU No.23/1997) telah bermanfaat bagi upaya pengelolaan lingkungan hidup di Indonesia, tetapi efektifitas implementasinya belum dapat mencapai tujuan yang diharapkan karena adanya persoalan pada masalah substansial, structural, maupun kultural, dan salah satunya adalah pelanggaran terhadap kebijakan bisnis mengenai penjagaan lingkungan hidup yang masih banyak terjadi. Lingkungan hidup kita adalah tempat dimana kita dan anak cucu kita nantinya akan hidup dan tumbuh, karena itulah semestinya kita sebagai sesama makhluk ciptaan Tuhan wajib memelihara dan menjaga lingkungan hidup kita, demi kelangsungan hidup umat manusia di seluruh dunia.

- **c. Melindungi Konsumen**

- Perlindungan konsumen adalah jaminan yang seharusnya didapatkan oleh para konsumen atas setiap produk barang maupun bahan makanan yang dibeli. Terutama dalam hal produk makanan, kenyataannya saat ini konsumen seakan-akan dianak-tirikan oleh para produsen. Dalam beberapa kasus, banyak ditemukan pelanggaran-pelanggaran yang merugikan para konsumen dalam tingkatan yang dianggap membahayakan kesehatan bahkan jiwa dari para konsumen.

- Makanan kadaluarsa yang kini banyak beredar berupa parcel dan produk-produk kadaluarsa pada dasarnya sangat berbahaya karena berpotensi ditumbuhi jamur dan bakteri yang akhirnya bisa menyebabkan keracunan. Masih ditemukan ikan yang mengandung formalin dan boraks, seperti kita ketahui bahwa kedua jenis cairan kimia ini sangat berbahaya jika dikontaminasikan dengan bahan makanan, ditambah lagi jika bahan makanan yang sudah terkontaminasi dengan formalin dan boraks tersebut dikonsumsi secara terus-menerus akibat ketidaktahuan konsumen maka kemungkinan besar yang terjadi adalah timbulnya sel-sel kanker yang pada akhirnya dapat memperpendek usia hidup atau menyebabkan kematian.

- **d. Pendapatan Pemerintah**

- Sejak ditimpa krisis-krisis ekonomi dan keuangan di tahun 1998, Indonesia masih belum pulih seutuhnya. Kondisi-kondisi ketidakstabilan dan kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak konsisten, begitu juga dengan persaingan yang tumbuh dari ekonomi-ekonomi industri baru di Asia, membuat Indonesia sebagai tempat yang kurang diminati untuk investasi.

- Kurangnya kemajuan di sektor riil telah menyebabkan pembengkakan pengangguran, yang lebih jauh lagi memperburuk ketidakstabilan di negeri ini. Situasi ini dipersulit oleh hutang kita yang besar, baik hutang pemerintah maupun swasta. Masyarakat semestinya peduli pada bagaimana kebijakan-kebijakan ekonomi pemerintah diformulasikan dan dilaksanakan di dalam usaha untuk menghidupkan kembali perekonomian Indonesia dan untuk memperbaiki kualitas hidup dari seluruh masyarakat Indonesia.

## Bentuk dasar kepemilikan bisnis

- **Perusahaan perseorangan:** bisnis yang kepemilikannya dipegang oleh satu orang. Pemilik perusahaan perseorangan memiliki tanggung jawab tak terbatas atas harta perusahaan.
- **Persekutuan:** bentuk bisnis di mana dua orang atau lebih bekerja sama mengoperasikan perusahaan untuk mendapatkan profit → persekutuan komanditer dan firma

- **Perseroan:** bisnis yang kepemilikannya dipegang oleh beberapa orang dan diawasi oleh dewan direktur. Setiap pemilik memiliki tanggung jawab yang terbatas atas harta perusahaan.
- **Koperasi:** bisnis yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

- **Perusahaan Negara ;** adalah sebuah badan usaha yang kepemilikannya dimiliki oleh negara seperti, PLN, TELKOM
- **Perusahaan Daerah ;** adalah sebuah badan usaha yang dimiliki oleh pemerintah daerah seperti PD Pasar, PDAM, PD Bank Jatim

### **Kepemilikan Perseorangan (Sole Proprietorship)**

*Perusahaan yang dimiliki seorang pemilik.*

#### **4 Sifat :**

- ① Pemilik tunggal.
- ② Menanggung seluruh tanggung jawab.
- ③ 70% dari firma di USA
- ④ Menghasilkan kurang 10 % dari seluruh penghasilan usaha.

## Kepemilikan Perseorangan (Sole Proprietorship)

### Keuntungan

- Mendapatkan semua profit.
- Kemudahan formasi.
- Kontrol penuh.
- Pajak lebih rendah.

### Kerugian

- Menanggung semua kerugian
- Kewajiban tidak terbatas.
- Keterbatasan keuangan.
- Keterbatasan skill.

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Kepemilikan persekutuan (Partnerships)

### Keuntungan

- Pendanaan.
- Kerugian dibagi.
- Spesialisasi.

### Kerugian

- Kontrol dibagi.
- Hutang tidak terbatas.
- Keuntungan dibagi.

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Jenis-jenis Persekutuan

### ① Sekutu Umum (General Partnership)

- Sekutu kerja menjalankan bisnis sehari-hari.
- Sekutu kerja mempunyai tanggungjawab tanpa batas.

### ② Sekutu komanditer (Limited Partnership)

- Sekutu komanditer hanya menanam modal dalam bisnis.
- Sekutu komanditer adalah hanya dapat dikenakan kewajiban sampai kepada jumlah yang mereka menginvestasikan.

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Kharateristik sebuah Perseroan

- Piagam Perseroan.  
(Corporate charter.)
- Penetapan anggaran rumah tangga  
(Establishment of bylaws).
- Pemegang saham (Stockholders).
- Dewan direktur  
(Board of directors).



Business  
Online

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Perseroan swasta vs Publik

### Dipegang swasta

- Korporasi yang secara pribadi dipegang kepemilikan terbatas ke kelompok kecil investor.
- Saham tidaklah diperdagangkan didepan umum.

### Dipegang Publik

- Korporasi lebih besar.
- Saham diperdagangkan didepan umum.
- Tindakan pada awalnya mengeluarkan saham: menawarkan saham pada Publik



Business Online

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Perseroan (Corporations)



Business  
Online

### Keuntungan

- Keterbatasan kewajiban.
- Akses dana.
- Transfer kepemilikan.

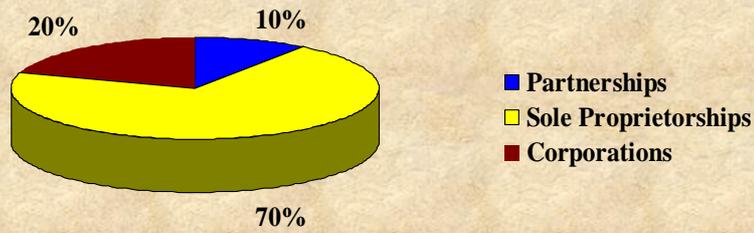
### Kerugian

- Pembiayaan lebih mahal.
- Pengungkapan keuangan.
- Kompleksitas problem.
- Pajak lebih banyak.

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

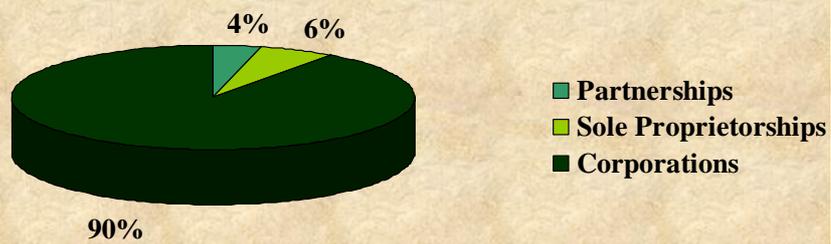
### Bentuk Perusahaan berdasarkan Kepemilikan



MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

### Bentuk Perusahaan berdasarkan Kontribusi penghasilan



MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Keberadaan Kepemilikan bisnis

### Metode:

- Mengumpamakan kepemilikan suatu bisnis keluarga
- Pembelian suatu bisnis yang ada
- Waralaba (Franchising)



MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Tiga Jenis franchise

### ① Distributorship

Dealer menjual produk yang dihasilkan oleh Pabrik.  
Example: Car dealers.

### Chain-Style Business

Firma menggunakan nama dagang perusahaan dan mengikuti segala ketentuan. Example: McDonalds.

### ③ Manufacturing Arrangement

Perusahaan Pabrik sebuah produk dengan menggunakan formula dari perusahaan lain.  
Example: Microsoft.

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing



## Franchising

Business Online

Keuntungan	Kerugian
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Gaya Manajemen yang teruji/terbukti</li> <li>✓ Pengakuan Nama.</li> <li>✓ Dukungan keuangan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Keuntungan dibagi.</li> <li>✗ Menurunnya Kontrol.</li> </ul>

MultiMedia by Stephen M. Peters
© 2001 South-Western College Publishing

## Pengukuran capaian perusahaan

**Pengukuran:**

- ① Return on Investment (ROI).
- ② Risk of Investment.



MultiMedia by Stephen M. Peters
© 2001 South-Western College Publishing

## Pengukuran capaian perusahaan

### Return on Investment:

- Nilai uang sebuah keuntungan setelah pajak sebuah perusahaan.
- Metoda yang lebih disukai untuk mengukur profitabilitas

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Earnings after tax}}{\text{Equity}}$$

MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## Pengukuran capaian perusahaan & Risiko

*Risiko: Derajat ketidakpastian tentang keuntungan masa depan sebuah firma.*

### Resiko dapat meliputi :

- Ketidak pastian penghasilan masa depan.
- Ketidak pastian biaya masa depan.



MultiMedia by Stephen M. Peters

© 2001 South-Western College Publishing

## KEWIRAUSAHAAN

- *Dr. Suparman Sumahadidjaya* , arti kata wiraswasta bisa diuraikan lebih kurang sebagai berikut : Kewirausahaan terdiri dari kata wira dan usaha. Wira berarti : pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Ini baru dari segi etimologi (asal usul kata).

- Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

☞ Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.

☞ Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

- Beberapa definisi tentang kewirausahaan menurut beberapa ahli tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:
- **Raymond W. Y. Kao**, wirausaha adalah seseorang yang mampu memindahkan atau mengkonversikan sumber-sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat produktivitas tinggi.
- **Syamsudin Suryana**, wirausaha adalah seseorang yang memiliki karakteristik percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko yang wajar, kepemimpinan yang lugas, kreatif menghasilkan inovasi, serta berorientasi pada masa depan.
- **Prawirokusumo**, wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.
- **Richard Cantillon (1775)** ; Kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri (self-employment). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi resiko atau ketidakpastian.

- **Jean Baptista Say (1816)**; Seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.
- **Frank Knight (1921)** ; Wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.
- **Joseph Schumpeter (1934)** ;Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan - perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk :
  - memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,
  - memperkenalkan metoda produksi baru,
  - membuka pasar yang baru (new market),
  - Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau
  - menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

- Jadi yang dimaksud dari kata wiraswasta adalah mewujudkan aspirasi kehidupan mandiri dengan landasan keyakinan dan watak yang luhur. Lebih spesifiknya kaum wiraswastawan sejati adalah mereka yang berani memutuskan untuk bersikap, berpikir dan bertindak secara mandiri, mencari nafkah dan berkarier dengan jalan berusaha diatas kemampuan sendiri dengan cara yang jujur dan adil, jauh dari sifat-sifat kecurangan.
- Salah satu kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai pengertian tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar.

- Kesimpulan lain dari kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.
- Wirausahawan adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru. Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan.

- Wirausaha merintis usaha dari kecil, memanfaatkan kesempatan yang ada dengan cepat, suka mengambil resiko. Manajer memasuki organisasi pada saat organisasi menjadi besar, pandai mengelola persoalan organisasi yang kompleks, dan berhati-hati dalam hal resiko.

#### Arti Penting Kewiraswastawan

- Meningkatkan produktivitas
- Menciptakan teknologi baru
- Mendorong inovasi
- Membantu organisasi besar

- Variabel Lingkungan Yang Mempengaruhi Kewiraswastawan
- Variabel Ekonomi, insentif pasar dan besarnya modal di suatu masyarakat. Modal ditentukan oleh tabungan masyarakat. Pertumbuhan ekonomi dipengaruhi oleh proporsi investasi terhadap GDP. Proporsi investasi tersebut dipengaruhi oleh keterbukaan ekonomi dan stabilitas politik.
- Variabel Sosial
- Sistem Hukum
- Budaya
- Mobilitas Sosial

### Proses Kewiraswastaan

- Kesempatan dan Ide
- Ide bisnis dapat datang brbagai situasi: saat masih kerja, karena ingin memenuhi kebutuhan hidup, dan hobi.
- Rencana Bisnis Formal
- Dokumen yang disiapkan untuk mendirikan bisnis. Dapat berbentuk studi kelayakan usaha.
- Halangan Untuk Masuk
- Kurangnya pengetahuan pasar
- Jaringan kerja dan informasi yang kurang mendukung
- Modal yang kurang

- Strategi Memasuki Pasar
- Membangun perusahaan baru
- Membeli perusahaan yang sudah ada
- *Franchise* atau Waralaba
- Bentuk Organisasi
  - Usaha perorangan
  - Firma
  - Perseroan
- Faktor Penentu Keberhasilan
- Faktor Penyebab Kegagalan
- Permodalan yang kurang
- Mesin atau peralatan yang ketinggalan jaman
- Tidak mampu mendeteksi perubahan pasar
- Kualifikasi pribadi yang kurang
- Kurangnya pengalaman manajerial
- Ketidakseimbangan pengalaman antara keuangan, produksi, dan fungsi lainnya
- Manajemen yang tidak kompeten
- Memelihara Semangat Kewiraswastaan

## Definisi & Dasar – Dasar Manajemen

- Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya **agar mencapai tujuan** yang telah ditetapkan (Stoner).
- Manajemen merupakan ilmu dan seni.
- Ada 4 fungsi utama dalam manajemen: **Perencanaan (Planning)**, **Pengorganisasian (Organizing)**, **Pengarahan (Actuating/Directing)**, dan **Pengawasan (Controlling)**

- Seni dalam menyelesaikan sesuatu melalui orang lain (Follet, 1997)
- Sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian kegiatan berupa perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya (Nickels, McHugh and McHugh, 1997)
- Seni atau proses dalam menyelesaikan sesuatu yang terkait dengan pencapaian tujuan. (Ernie&Kurniawan, 2005)

## Sumber Daya Organisasi

- Sumber Daya Manusia
- Sumber Daya Informasi
- Sumber Daya Fisik
- Sumber Daya Keuangan
- Sumber Daya Alam
- dll

## Pengertian Efektif dan Efisien (Drucker)

Efektif :

- mengerjakan pekerjaan **yang** benar atau tepat

Efisien :

- mengerjakan pekerjaan **dengan** benar atau tepat

## Fungsi-fungsi Manajemen

- Perencanaan (Planning)
- Pengorganisasian (Organizing)
- Pengarahan dan pengimplementasian (Directing/Leading)
- Pengawasan dan Pengendalian (Controlling)

## Fungsi Perencanaan

- proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi.

## Kegiatan dalam Fungsi Perencanaan

- Menetapkan tujuan dan target bisnis
- Merumuskan strategi untuk mencapai tujuan dan target bisnis tersebut
- Menentukan sumber-sumber daya yang diperlukan
- Menetapkan standar/indikator keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis

## Fungsi Pengorganisasian

- proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan dapat memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi dapat bekerja secara efektif dan efisien guna pencapaian tujuan organisasi

## Kegiatan dalam Fungsi Pengorganisasian

- Mengalokasikan sumber daya, merumuskan dan menetapkan tugas, dan menetapkan prosedur yang diperlukan
- Menetapkan struktur organisasi yang menunjukkan adanya garis kewenangan dan tanggungjawab
- Kegiatan perekrutan, penyeleksian, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia/tenaga kerja
- Kegiatan penempatan sumber daya manusia pada posisi yang paling tepat

## Fungsi Pengarahan dan Implementasi

- proses implementasi program agar dapat dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggungjawabnya dengan penuh kesadaran dan produktifitas yang tinggi.

### Kegiatan dalam Fungsi Pengarahan dan Implementasi

- Mengimplementasikan proses kepemimpinan, pembimbingan, dan pemberian motivasi kepada tenaga kerja agar dapat bekerja secara efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan
- Memberikan tugas dan penjelasan rutin mengenai pekerjaan
- Menjelaskan kebijakan yang ditetapkan

### Fungsi Pengawasan dan Pengendalian

- proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan dan diimplementasikan dapat berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.

## Kegiatan dalam Fungsi Pengawasan dan Pengendalian

- Mengevaluasi keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan
- Mengambil langkah klarifikasi dan koreksi atas penyimpangan yang mungkin ditemukan
- Melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan dan target bisnis

## Kegiatan dalam Fungsi-fungsi Manajemen

**Planning**  
Penentuan Tujuan dan  
Bagaimana Cara Pencapaian  
yang terbaik

**Organizing**  
Penentuan Bagaimana  
Penyusunan Organisasi dan  
Aktifitas dapat dilakukan

**Controlling**  
Monitoring dan Perbaikan  
Aktifitas yang sedang berjalan  
agar Tujuan dapat tercapai

**Leading**  
Proses Memotivasi Anggota  
Organisasi agar Planning dapat  
dijalankan

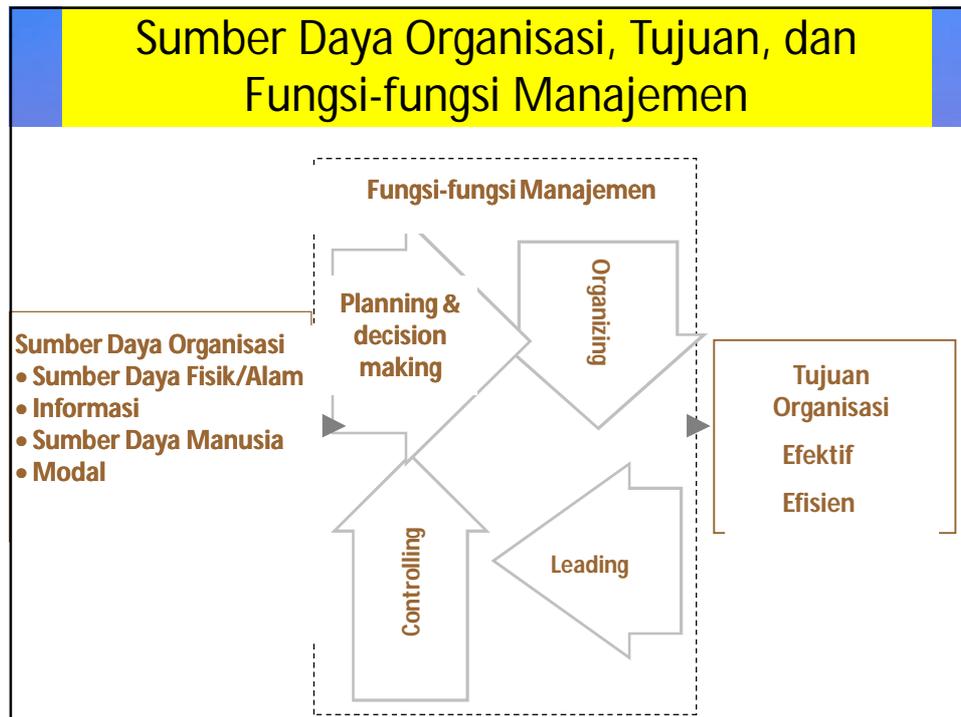
Keterangan:



Menunjukkan Arah Tahapan dari setiap fungsi manajemen



Menunjukkan keterkaitan timbal balik antar fungsi manajemen



## Manajemen Sumber Daya Manusia

- Manajemen Sumber Daya Manusia adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi bisnis yang kita jalankan dan bagaimana sumber daya manusia yang terbaik tersebut dapat dipelihara dan tetap bekerja bersama kita dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan ataupun bertambah

- Manajemen Personalia dalam organisasi merupakan bidang yang bisa dikatakan sulit pengelolaannya, karena menangani permasalahan Karyawan, dimana manusia sebagai obyeknya. Dikatakan sulit karena setiap individu memiliki kemampuan dan potensi yang berbeda, seperti kebutuhan karyawan setiap harinya dalam bekerja, tingkat kendali emosional tidak sama, tenaga tidak standart satu sama lain, gaya dan pola hidup yang berbeda, problem individu yang bermacam-macam, kondisi karyawan di tiap perusahaan tidak sama dan tidak teratur, sehingga fungsi manajemen personalia adalah mengatur ketidak teraturan tersebut.

- Definisi MSDM Dari beberapa pendapat para ahli yaitu
- **Malayu S.P. Hasibuan** : " MSDM adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Fungsi-fungsi MSDM terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, pengadaan, pengembangan kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, kedisiplinan dan pemberhentian "
- **Nitisemito**: "Manajemen personalia adalah suatu ilmu dan seni untuk melaksanakan antara planning, organizing, controlling, sehingga efektivitas dan efisiensi personalia dapat ditingkatkan semaksimal mungkin dalam pencapaian tujuan"

- **Flippo** : " Manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan, dan pemutusan hubungan kerja dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan, organisasi dan masyarakat " Penjelasan dari definisi tersebut di atas adalah sebagai berikut :

a. Perencanaan

- Bagi manajer personalia perencanaan berarti penentuan program personalia yang akan membantu tercapainya sasaran yang telah disusun.

b. Pengorganisasian

- Apabila serangkaian tindakan telah ditentukan organisasi harus disusun untuk melaksanakannya. Organisasi adalah alat untuk mencapai tujuan.

c. Pengarahan

- Memberi pengarahan dan memberikan perintah agar bawahan dapat bekerja secara efektif.

d. Pengendalian

- Yaitu pengamatan atas tindakan dan perbandingannya dengan rencana dan perbaikan atas setiap penyimpangan yang mungkin terjadi atau pada saat-saat tertentu, penyusunan kembali rencana-rencana dan penyesuaiannya terhadap penyimpangan yang tidak dapat diubah. Pengendalian adalah fungsi manajerial yang berhubungan dengan pengaturan kegiatan agar sesuai dengan rencana personalia yang sebelumnya telah dirumuskan berdasarkan analisis terhadap sasaran dasar organisasi.

e. Pengadaan tenaga kerja

- Penentuan sumber daya manusia yang diperlukan harus bersandar pada tugas-tugas yang tercantum pada rancangan pekerjaan yang ditentukan sebelumnya. Penentuan ini merupakan keputusan yang makin dipengaruhi oleh tujuan manajer personalia dalam memenuhi kebutuhan manusia.

f. Pengembangan

- Pengembangan merupakan peningkatan ketrampilan melalui pelatihan yang perlu untuk prestasi kerja yang tepat.

#### g. Kompensasi

- Fungsi ini dirumuskan sebagai balas jasa yang memadai dan layak kepada personalia untuk sumbangan mereka kepada tujuan organisasi.

#### h. Integrasi

- Integrasi merupakan usaha untuk menghasilkan suatu rekonsiliasi (kecocokan) yang layak atas kepentingan-kepentingan perorangan, masyarakat dan organisasi.

#### i. Pemeliharaan

- Pemeliharaan merupakan usaha untuk mengabdikan keadaan. Terpeliharanya kemauan bekerja sangat dipengaruhi oleh komunikasi dengan para karyawan.

#### j. Pemisahan

- Organisasi bertanggung jawab untuk melaksanakan proses pemutusan hubungan kerja sesuai dengan persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan dan menjamin bahwa warga masyarakat yang dikembalikan itu berada dalam keadaan yang sebaik mungkin.

- Dari pendapat tersebut di atas maka dapat disimpulkan mengenai manajemen personalia sebagai berikut :

1. Manajemen personalia adalah suatu ilmu dan seni serta merupakan salah satu cabang dari ilmu manajemen yang ikut berperan dalam mencapai efisiensi dan efektivitas.
2. Manajemen personalia dapat dinyatakan sebagai ilmu dalam hubungan kerja sama antar sesama manusia dalam perusahaan yang didasarkan pada fungsi-fungsi manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan.

## Manajemen Pemasaran

- Manajemen Pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen, dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan

- Pemasaran memainkan peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di dunia global saat ini. Ini memastikan pertumbuhan ekonomi yang direncanakan dalam perekonomian berkembang dimana kelangkaan barang, jasa, ide dan pengangguran yang berlebihan, sehingga upaya pemasaran diperlukan untuk mobilisasi sumber-sumber ekonomi untuk produksi tambahan ide, barang dan jasa yang dihasilkan dalam pekerjaan yang lebih besar.

- Dengan pemasaran, bisnis cepat berkembang, teknologi memainkan peran yang lebih penting dalam tuntutan menganalisis dan menggunakan informasi yang dikumpulkan skala besar dari pelanggan. Untuk memprediksi strategi bisnis konsekuen dengan menggunakan teknologi, diperlukan untuk mengevaluasi kinerja pelanggan, menemukan kecenderungan atau pola perilaku pelanggan. Untuk tujuan ini di dunia modern menggunakan teknologi pada tingkat maksimum dengan e-commerce, internet marketing dan jasa dll.

- Definisi pemasaran mencakup “proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai sama, satu sama lain.” Selain itu, pemasaran juga dapat diartikan sebagai “proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, dan distribusi gagasan, barang, dan jasa dalam rangka memuaskan tujuan individu dan organisasi.”

- Pengertian pasar yang lebih luas diberikan oleh *Philip Kotler* seorang pakar pemasaran dunia sebagai berikut ; Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan tertentu serta mau dan mampu turut dalam pertukaran untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan itu.
- Menurut Kotler dan Amstrong (2001) menyatakan bahwa : *"Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan, lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain"*.
- Menurut Kotler (2002) konsep pemasaran didefinisikan sebagai berikut : *"Konsep pemasaran berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dari pada saingannya"*.

Dalam implementasinya, organisasi menggunakan serangkaian alat pemasaran yang dikenal dengan istilah bauran pemasaran (marketing mix) yang meliputi:

1. Produk (product), terdiri atas variasi produk, kualitas, desain, fitur, nama merek, kemasan, ukuran, layanan, garansi, dan retur.
2. Harga (price), terdiri dan harga katalog, diskon, potongan khusus, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.
3. Promosi (promotion), terdiri atas promosi penjualan, periklanan, personal selling, public relations, dan direct marketing.
4. Distribusi (distribution), terdiri dan saluran distribusi, cakupan distribusi, kelengkapan produk, lokasi, sediaan, fasilitas penyimpanan, dan transportasi.

- Basu Swastha dan Irawan (1990) berpendapat bahwa : *"Konsep pemasaran adalah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan"*. Dalam konsep pemasaran tersebut terdapat tiga elemen pokok, yaitu:

#### A. Orientasi konsumen

- Pada dasarnya perusahaan yang memperhatikan konsumen harus :
- Menentukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani dan dipenuhi
- Memilih kelompok pembeli yang menjadi sasaran penjualan
- Menentukan produk dan program pemasarannya
- Mengadakan penelitian pada konsumen, untuk mengukur, menilai dan menafsirkan keinginan, sikap, serta tingkah laku mereka.

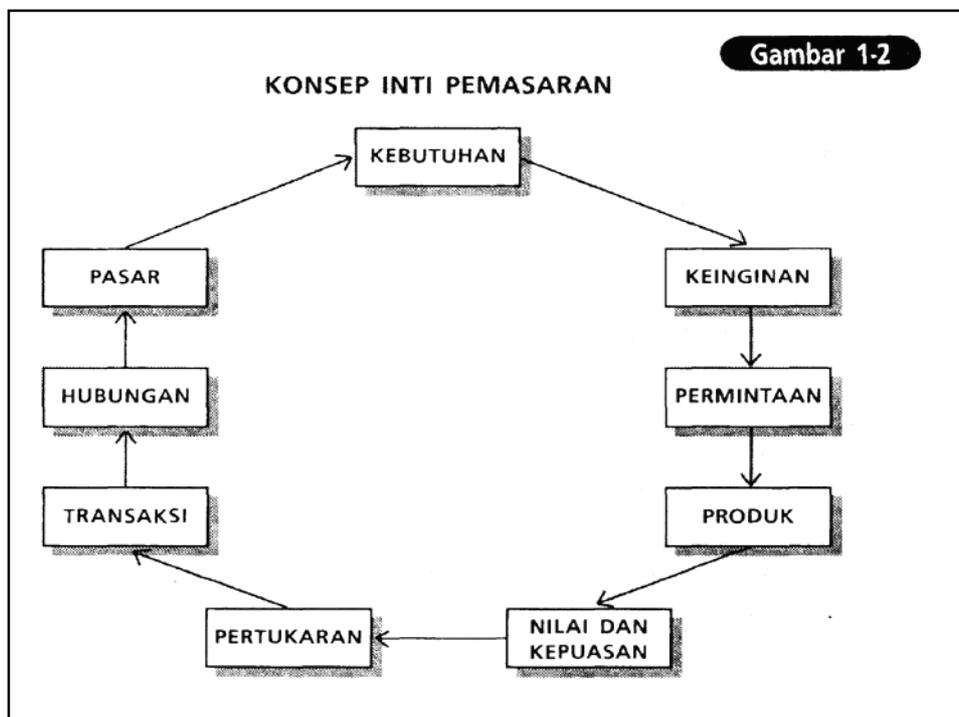
#### B. Volume penjualan yang menguntungkan

- Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba itu sendiri merupakan pencerminan dari usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen. Untuk memberikan kepuasan tersebut perusahaan dapat menyediakan atau menjual barang dan jasa yang paling baik dengan harga yang layak.

#### C. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan

- Artinya setiap orang dan setiap bagian dalam perusahaan turut berkecimpung dalam suatu usaha yang dikoordinir untuk memberikan kepuasan konsumen, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan perusahaan maka ketiga elemen tersebut harus dilaksanakan secara efektif dan efisien.

- Dasar pemikiran dari konsep pemasaran di atas adalah :
- Perusahaan menganggap sebagai tugasnya, pemuas keinginan kelompok pembeli tertentu.
- Perusahaan menyadari bahwa untuk dapat memuaskan keinginan pembeli, diperlukan program *marketing research* untuk mengetahui keinginan-keinginan tersebut.
- Perusahaan menyadari bahwa semua kegiatan perusahaan yang mempengaruhi pembeli harus ditempatkan di bawah kontrol pemasaran yang terintegrasi.
- Perusahaan percaya bahwa usaha memberi kepuasan kepada konsumen akan menimbulkan loyalitas, terciptanya langganan, dan kesan baik dari pembeli terhadap perusahaan. Hal tersebut sangat penting bagi perusahaan.



## Manajemen Produksi

- Manajemen Produksi adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen, dengan teknik produksi yang seefisien mungkin, dari mulai pilihan lokasi produksi hingga produk akhir yang dihasilkan dalam proses produksi

- Manajemen Produksi dan Operasi tidak hanya manajemen pabrik manufaktur. Dalam pembahasan Manajemen Produksi dan Operasi, di samping menyangkut pembahasan organisasi pabrik manufaktur, juga menyangkut pembahasan organisasi jasa, seperti perbankan, rumah sakit dan jasa transportasi.
- Dalam suatu kegiatan produksi dan operasi, Manajer Produksi dan Operasi harus mampu membina dan mengendalikan arus masukan (inputs) dan keluaran (outputs), serta mengelola penggunaan sumber-sumber daya yang dimiliki.
- Agar kegiatan dan fungsi produksi dan operasi dapat lebih efektif, maka para manajer harus mampu mendeteksi masalah-masalah penting serta mampu mengendalikan dan mengawasi sumber-sumber daya yang sangat terbatas.

- Manajer produksi dan operasi harus dapat merencanakan secara efektif penggunaan sumber-sumber daya yang sangat terbatas, memperkirakan dampak pada sasaran dan mengkoordinasikan pengimplementasian dari rencana.
- Berdasarkan rencana yang disusun, maka keputusan-keputusan yang lebih terinci harus dibuat, seperti besarnya partai (batch) dari produk untuk macam-macam yang berbeda, waktu-waktu lembur dan variabel-variabel tenaga kerja yang lain, prosedur pengendalian mutu, pemesanan bahan dan banyak prosedur-prosedur lain yang harus diterapkan atau diimplementasikan.

- Empat fungsi terpenting dalam fungsi produksi dan operasi adalah:
  - a. Proses pengolahan, merupakan metode atau teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan (inputs).
  - b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang perlu untuk penetapan teknik dan metode yang akan dijalankan, sehingga proses pengolahan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.
  - c. Perencanaan, merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan pro-duksi dan operasi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu atau periode tertentu.
  - d. Pengendalian atau pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga maksud dan tujuan untuk penggunaan dan pengolahan masukan (inputs) pada kenyataannya dapat dilaksanakan.

- Proses pengolahan yang dilakukan dapat berupa:
  - a. Produksi secara kelompok besar atau batch production, di mana pengolahan dilakukan untuk suatu kelompok produk yang bervariasi dengan kelompok produk yang dihasilkan yang lain, terutama variasi terlihat dari bahan-bahan yang terbatas. Batch production ini bersifat lebih sulit, terutama dalam perencanaannya terutama dalam pemanfaatan peralatan serta penggunaan bahan-bahan secara efektif.
  - b. Sistem Proses dari produksi dan operasi, di mana produk dihasilkan secara terus menerus dalam suatu pola atau rancangan tertentu, seperti penyulingan minyak (oil refinery) atau produksi pupuk. Umumnya sistem proses (process system) ini banyak dipergunakan untuk pengolahan bahan baku (raw materials) menjadi bahan antara atau barang setengah jadi bagi industri lainnya.

- c. Produksi Massa - satu produk, di mana produksi dilakukan dalam jumlah banyak dan diperuntukkan untuk pasar melalui pengadaan persediaan barang jadi, dan umumnya terdapat dalam industri pengolahan dan rekayasa (assembling). Dalam proses pengolahan atau produksi seperti ini terdapat aliran bahan yang sangat rumit dalam menghasilkan suatu produk akhir, seperti pada perusahaan pabrik atau assembling mobil atau barang-barang elektronik.
- d. Produksi Massa - banyak/multi produk, di mana produksi dilakukan untuk suatu serie dari komponen atau artikel yang sangat bervariasi, dengan menghasilkan serangkaian produk dalam berbagai variasi. Proses produksi atau operasi seperti ini terdapat dalam industri automotive dan perbankan.

- e. Proses Konstruksi, di mana produksi dilakukan dengan membangun suatu produk dengan menggunakan bahan-bahan atau barang-barang serta komponen-komponen yang dikumpulkan pada suatu tempat pengerjaan konstruksinya. Proses produksi atau operasi seperti ini terdapat pada pabrik kapal atau industri pesawat terbang.
- f. Peralatan-peralatan yang dipergunakan dalam proses produksi dan operasi ini terdiri dari peralatan perangkat keras (hard-ware) seperti mesin-mesin dan peralatan lainnya, serta peralatan perangkat lunak (soft-ware) seperti program produksi atau pengolahannya. Di samping itu dibutuhkan sarana dan prasarana penunjang atau pelayanan supplies, seperti Listrik, gas dan lain sebagainya.

- Jasa-jasa pelayanan produksi itu dapat berupa:
  - a. Desain Produk, di mana banyak terjadi perubahan atau variasi dari produk yang dihasilkan atau yang dibutuhkan/diinginkan oleh konsumen. Oleh karena itu untuk desain produk ini dibutuhkan kegiatan penelitian, penetapan spesifikasi produk yang mencakup mutu atau kualitas, fasilitas dan pelaksanaan inspeksi, perancangan atau desainnya sendiri serta seni arsitektur atau penampilannya.
  - b. Teknologi, di mana perusahaan atau industri harus dapat mengikuti perkembangan teknologi. Untuk ini dibutuhkan pengetahuan dan latihan serta usaha-usaha agar teknologi yang dipergunakan tidak ketinggalan dan tetap masih mutakhir atau up-to-date. Dalam fungsi produksi dan operasi, pengembangan teknologi mempunyai dampak dalam bidang:
    - 1). peralatan yang digunakan, yang dapat menimbulkan kebutuhannya tambahan dana untuk investasi, dan biaya produksi atau pengolahan yang lebih murah.
    - 2). bahan yang diolah, sehingga dapat menimbulkan penggantian bahan yang dibutuhkan atau jumlah pemakaian bahan yang lebih hemat.
    - 3). cara pengolahan yang lebih sederhana, sehingga menimbulkan biaya produksi atau operasi yang lebih murah.
    - 4). mutu atau kualitas produk yang dihasilkan lebih baik, sehingga inspeksi atau pengendalian dilakukan lebih intensif.

- c. Cara penggunaan sumber-sumber daya (use of resources), di mana mesin dan peralatan serta tenaga kerja dan bahan-bahan perlu diupayakan agar dapat dipergunakan secara optimal dan dapat lebih hemat atau lebih efisien. Dalam upaya ini dikembangkanlah berbagai ilmu pengetahuan untuk dapat optimalnya penggunaan sumber-sumber daya tersebut, yaitu:
- 1). studi kerja (work study), yang mengkaji dan menganalisis pengukuran yang hati-hati atas seluruh pekerjaan (jobs) dan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Work study ini mencakup tiga hal, yaitu metode kerja, pengukuran kerja (work measurement) dan motivasi kerja.
  - 2). manajemen bahan (material management), yang berkaitan dengan proses penentuan pengadaan bahan, prosedur permintaan bahan, perencanaan persediaan, pengatur-an penyimpanan bahan dan pengendalian atau pengawasan persediaan.
  - 3). riset operasional (operation research), yang menggunakan pendekatan model matematis dalam pengoptimalisasian penggunaan bahan bagi upaya memaksimalkan hasil yang akan dicapai atau meminimalisasikan biaya produksi atau operasi.

## Manajemen Keuangan

- Manajemen Keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis yaitu diukur berdasarkan profit. Tugas manajemen keuangan diantaranya merencanakan dari mana pembiayaan bisnis diperoleh, dan dengan cara bagaimana modal yang telah diperoleh dialokasikan secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan
- James C. van Horne mendefinisikan manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan tujuan menyeluruh.

- Konsep dasar manajemen keuangan terdiri atas:

### **Pasar Finansial dan Teori Suku Bunga**

- a. Sekuritas Pasar Finansial : Sekuritas pasar uang terdiri atas instrumen jangka pendek yang dijual oleh pemerintah, institusi keuangan, dan perusahaan. Karakteristik sekuritas ini adalah usianya satu tahun atau kurang. Contoh : sertifikat Bank Indonesia, commercial paper, JIBOR (Jakarta Interbank Offerrate) dan deposito.
- b. Sekuritas Pasar Modal: Sekuritas pasar modal terdiri atas instrumen dengan usia lebih dari satu tahun hingga tak terhingga (tanpa waktu jatuh tempo). Terbagi atas : (1) sekuritas yang memberikan penghasilan tetap, misalnya obligasi dengan bunga tetap, (2) sekuritas yang menawarkan partisipasi kepemilikan misalnya saham biasa.

- c. Sekuritas Turunan : Sekuritas turunan adalah sekuritas yang nilainya dikaitkan dengan aktiva atau sekuritas lainnya (sekuritas utama seperti obligasi dan saham). Sekuritas turunan yang banyak diperjualbelikan adalah :

- Option adalah suatu kontrak antara dua pihak, pihak penjual option dan pihak pembeli option untuk melakukan transaksi jual beli suatu aktiva tertentu pada harga dan waktu yang telah disepakati.
- Future adalah suatu kontrak antara dua pihak untuk melakukan transaksi (penjualan/pembelian) terhadap suatu aktiva pada masa mendatang dengan harga yang telah disepakati sekarang.

d. Investasi Tidak Langsung Melalui Reksa Dana :  
Reksa dana sering dikatakan pada umumnya menawarkan likuiditas, diversifikasi dan "manajemen dana secara profesional". Pemegang reksa dana dengan modal dan pengetahuan terbatas dapat menikmati efek diversifikasi karena reksa dana merupakan himpunan sekuritas yang dipilih oleh para profesional dalam bidang investasi.

- **FUNGSI PASAR FINANSIAL**

- Pasar finansial memiliki fungsi ekonomi yang amat penting yaitu untuk mengalokasikan dana secara efisien dari pihak yang kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana. Terdapat dua cara investor membeli sekuritas yaitu:
  - (1) secara langsung, melalui pasar finansial
  - (2) secara tidak langsung, melalui perantara keuangan seperti bank dan lembaga pendanaan serta perusahaan investasi.

### PENENTUAN TINGKAT SUKU BUNGA

Tingkat suku bunga ditentukan oleh faktor permintaan dan penawaran dana. Teori loanable funds memberikan penjelasan faktor-faktor yang mempengaruhi supply :

- a. Rumah tangga : Jika suku bunga tinggi atau penghasilan meningkat tabungan rumah tangga semakin bertambah, berarti dana yang dapat dipinjamkan meningkat.
- b. Sektor usaha : Kelebihan kas yang dapat diinvestasikan dalam jangka pendek akan meningkatkan dana yang dapat dipinjamkan.
- c. Pemerintah : Pemerintah mempengaruhi supply dan melalui bank sentral ini merupakan faktor yg dominan dalam menentukan besar kecilnya  $S_f$ .
- d. Investor asing : Semakin banyak investor asing yang tertarik untuk memberikan pinjaman atau menginvestasikan dananya di suatu Negara  $S_f$  akan naik.

Keempat faktor tersebut juga mempengaruhi permintaan akan loanable funds ( $D_f$ ). Misalnya, jika konsumsi rumah tangga meningkat,  $D_f$  meningkat. Bila perekonomian membaik dan perusahaan memiliki alternatif investasi, kebutuhan modal akan meningkat,  $D_f$  pun meningkat. Jika pemerintah menaikkan anggaran belanja, kebutuhan modal meningkat  $D_f$  meningkat. Jika investor asing membutuhkan dana dari suatu Negara  $D_f$  akan meningkat.

## Manajemen Informasi

- Manajemen Informasi adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha memastikan bahwa bisnis yang dijalankan tetap mampu untuk terus bertahan dalam jangka panjang. Untuk memastikan itu manajemen informasi bertugas untuk menyediakan seluruh informasi yang terkait dengan kegiatan perusahaan baik informasi internal maupun eksternal, yang dapat mendorong kegiatan bisnis yang dijalankan tetap mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di masyarakat

### Arti Penting Perlunya sebuah Sistem Informasi

1. Meningkatnya Kebutuhan masyarakat (*konsumen*) Tiap hari, terhadap kebutuhan Pokok dan kebutuhan pelengkap lainnya.
2. Tingkat kecerdasan (kemampuan berfikir) masyarakat meningkat searah dengan berkembangnya kualitas pendidikan di masyarakat
3. Kualitas hidup semakin meningkat dan penuh tantangan.
4. Pekerjaan tidak hanya satu (monoton) tetapi semakin banyak dan luas wilayahnya.
5. Kecenderungan Manusia Modern mencari alternatif untuk cadangan masa depan.
6. Orientasi hidup semakin jelas dan pemahaman managerial semakin tinggi.
7. Persaingan hidup semakin ketat dan membutuhkan banyak energi.
8. Kualitas pekerjaan (hasil karya) berubah interprestasinya dan dituntut setiap hasil pekerjaan untuk bisa cepat , cerdas, akurat dan segera bisa dimanfaatkan.
9. Persaingan dunia Usaha makin keras dengan adanya pasar bebas dunia.

### \* Dampak Perubahan Dunia Global

- Beberapa tahun yang lalu sedikit sekali organisasi yang memiliki kepedulian terhadap informasi termasuk bagaimana memperolehnya, mengelola dan mendistribusikan kedalam seluruh organisasi. Namun karena adanya perubahan lingkungan bisnis, maka organisasi bisnis tidak bisa mengabaikan sistem informasi, terdapat kekuatan yang menjadi pendorong perubahan tersebut :
  1. Perubahan ekonomi secara Global (*the emergence and strengthening of the global economy*) sehingga terjadi :
    - a. Manajemen dan pengendalian pada berbagai tempat dibanyak negara.
    - b. Tingkat persaingan di pasar dunia
    - c. Unit-unit usaha yang berada di lintas negara
    - d. Sistem pengiriman produk antar negara.

2. Perubahan ekonomi industrial → elemen penting yang sangat berpengaruh terhadap perubahan ekonomi adalah :
- a. Pengetahuan dan informasi yang didasarkan atas nilai ekonomi.
  - b. Produktivitas
  - c. Produk dan jasa-jasa baru
  - d. Kepemimpinan
  - e. Persaingan berdasarkan waktu
  - f. Siklus hidup produk yang lebih pendek
  - g. Basis pengetahuan karyawan yang terbatas.

3. Perubahan Lingkungan Bisnis juga berpengaruh pada cara mengorganisir dan mengelola Perusahaan, sehingga dengan Teknologi informasi cara menciptakan nilai (*hasil produksi barang dan jasa*) juga berubah.
- a. ☞ Pada Perusahaan Tradisional umumnya :
    - Hirarki (*jabatan yang berurutan*)
    - Sentralistis
    - Pengelolaan struktur yang ditandai dengan prosedur operasi standart.
  - b. → Perubahanya pada Perusahaan :
    - struktur organisasi yang mendatar
    - Desentralisasi
    - Fleksibilitas
    - Kebebasan lokasi
    - Biaya transaksi dan koordinasi yang rendah
    - Pemberdayaan
    - Kerjasama team.

## SISTEM INFORMASI

-  Sistem Informasi adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan, dan yang berfungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pembuatan keputusan dan pengawasan dalam organisasi.
-  Informasi adalah data yang telah diolah menjadi suatu bentuk yang mempunyai arti dan bermanfaat bagi manusia.
-  Data adalah aliran fakta-fakta mentah yang menunjukkan peristiwa yang terjadi dalam organisasi dan lingkungan fisik sebelum diorganisir dan ditata menjadi bentuk yang bisa difahami dan digunakan.

- *Terdapat tiga Aktivitas pada Sistem Informasi :*  
 Input → adalah sekumpulan data mentah dalam organisasi maupun di luar organisasi untuk diproses dalam suatu sistem ekonomi.  
 Processing → adalah konversi/pemindahan, manipulasi dan analisis input mentah menjadi bentuk yang lebih berarti bagi manusia.  
 Output → adalah distribusi informasi yang sudah diproses ke anggota organisasi dimana output tersebut akan digunakan.

## KOMPONEN DAN STRUKTUR SISTEM INFORMASI MANAJEMEN

- \* **Batch Proceing (Proses Pengelompokan)**
- ☞ Pada tahap awal perkembangan komputer , semua pemrosesan komputer berdasarkan batch-nya (Kelompoknya). Tehnisnya organisasi mengumpulkan tumpukan traksaksi lalu diolah pada suatu waktu, kemudian dicatat kedalam media computer yang dapat dibaca, seperti pita magnetik. Selanjutnya secara fisik dibawa kepusat Komputer dan seluruh persediaan diperbaharui melalui pemrosesan dimana tumpukan data harian ditambah master file persediaan komputer. Baru setelah itu menghasilkan laporan.

- \* **On – line sistem**
- ☞ Dengan maksud menghindari kelambatan waktu dalam pemrosesan sistem Batch, dengan sistem on-line setiap transaksi dimasukkan langsung ke Komputer ketika terjadi transaksi.
- **Bidang Aplikasi Pendukung Manajemen :**
- **Transaction Proceing System** ► Sistem pemrosesan transaction, sistem ini memproses ribuan transaksi yang terjadi di organisasi setiap hari : penjualan, pembayaran, penerimaan, pengiriman dan penerimaan barang, sewa beli dll
- **Decision Support System (DSS)** ► adalah sistem yang berbasis komputer, biasanya bersifat interaktif, dirancang untuk membantu manajer atau membuat keputusan yang lain. DSS memasukkan baik data atau model untuk membantu pembuat keputusan dalam mengatasi masalah, khususnya masalah yang tidak terstruktur.

- **Group Decision Support System (GSS)** ► sistem dirancang untuk mendukung suatu kelompok tidak hanya individu sistem ini disebut GSS (Group Decision Support System) atau Electronic Meeting System (EMS) yang bertujuan untuk memberi keuntungan kekuatan bagi kelompok organisasi dalam membuat keputusan yang lebih baik dibandingkan dengan keputusan yang dibuat sendiri.
- **Geographic Information System (GIS)** ► adalah suatu sistem berbasis komputer yang dirancang untuk mengumpulkan, menyimpan, mengambil, memanipulasi dan menampilkan data tempat (spatial data). GIS menghubungkan data ke peta yang ada dalam komputer sehingga karakteristik tempat dari data bisa dihimpun dengan mudah. GIS seringkali berfungsi sebagai DSS untuk menjalankan tugas penyeleksian tempat restoran fas food dan penetapan rute pengiriman barang.
- **Excutive Information System (EIS)** ► Konsep kunci dari sistem ini adalah mampu mengirim informasi terbaru tentang keadaan bisnis langsung pada eksekutif puncak. EIS didesain untuk digunakan secara langsung oleh manajer puncak tanpa bantuan perantara. EIS menggunakan tampilan grafik, komunikasi, dan metode penyimpanan data untuk memudahkan para eksekutif dalam mengakses secara on-line informasi terbaru tentang keadaan organisasi yang dipimpinnya.

- **Bidang Aplikasi Pendukung Fungsional :**
- **Office Automation** ► Otomasi kantor melibatkan seperangkat fungsi yang saling berhubungan dan dapat diintegrasikan dalam sistem tunggal. Fungsi-fungsi yang biasa dipakai adalah electronic mail, word processing, pengopian, penyimpanan dokumen, voice mail, desktop publishing.
- **Factory Automation** ► melibatkan seperangkat mesin-mesin yang terkontrol secara numerik (numerical controlled machines) yang menggunakan program komputer untuk mengawasi jalannya mesin-mesin canggih.
- **Computer Integrated Manufacturing (CIM)** ► sistem yang menghubungkan MRP dan mesin yang dikontrol dengan angka (numerik) memungkinkan tidak hanya membuat jadwal, tapi mengawasi berbagai mesin yang sedang bekerja.

- Bidang Aplikasi Berbasis Teknologi :
- Artificial Intelligence (AI) ► Ide AI sendiri berdasarkan pemikiran bahwa bagaimana membuat komputer melakukan pekerjaan lebih baik dari yang dilakukan manusia. Sistem AI ini meliputi bahasa Natural, robot, sistem penglihatan dan pendengaran, sistem pakar, dan jaringan neural .
- Bahasa Natural ⇒ ditujukan untuk menghasilkan sistem yang mampu menerjemahkan instruksi manusia ke dalam suatu bahasa yang memungkinkan komputer memahami dan melaksanakannya.
- sistem penglihatan dan pendengaran ⇒ melibatkan pembuatan mesin yang memiliki kemampuan melihat atau bicara (atau keduanya) yang mempengaruhi perilaku dasar mereka.
- Sistem pakar ⇒ (Expert Sistem) berkaitan dengan sistem bangunan yang memasukkan pembuatan keputusan yang logis dari seorang ahli manusia.
- Jaringan Neural ⇒ yakni sistem terbaru yang mempelajari bagaimana sistem nervous bekerja.

- Virtual Reality ► sistem yang mengacu pada penggunaan sistem berbasis komputer yang menciptakan suatu lingkungan yang tampak nyata terhadap satu atau lebih sensor dari pengguna.
- Bidang Aplikasi Berbasis Rancang Bangun ►
- Distributed System ⇒ adalah sistem dimana komputer dari beberapa ukuran diletakkan diberbagai tempat suatu organisasi menjalankan aktivitas bisnisnya (kantor pusat,pabrik,toko,gudang,bangunan kantor) dan komputer tersebut dengan jalur telekomunikasi agar mampu menyokong proses bisnis.
- Keuntungan :
- Pelayanan dan respon yang meningkat terhadap pengguna lokal
- Perilaku yang membaik karena melibatkan orang dalam (lokal)
- Kemampuan untuk mengadaptasi struktur organisasi
- Kemampuan mengelola yang meningkat karena bagian-bagian sistemnya lebih kecil.
- Biaya penghitungan yang berkurang.
- Kelemahan :
- Sangat tergantung pada jalur telkomunikasi
- Menggunakan teknologi yang relatif baru dan kurang dipahami dengan baik.
- Resiko pengamanan yang lebih besar karena mudah untuk diakses oleh orang lain
- Tempat-tempat di dalam yang mungkin berbeda standarnya.
- Membutuhkan koordinasi yang lebih besar.
- Biaya komunikasi yang meningkat.

- Client.Server system ⇒ adalah sistem pemrosesan yang didistribusikan antara komputer server pusat, seperti minicomputer atau workstation, dengan jumlah komputer klien, yang biasanya dalam bentuk mikrokomputer desktop.

- 

## KEPEMIMPINAN

- Kepemimpinan merupakan proses mengarahkan perilaku orang lain ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu, maka pengarahan dalam hal ini berarti menyebabkan orang lain bertindak dengan cara tertentu atau mengikuti arah tertentu. Wirausahawan yang berhasil merupakan pemimpin yang berhasil memimpin para karyawannya dengan baik. Seorang pemimpin dikatakan berhasil jika percaya pada pertumbuhan yang berkesinambungan, efisiensi yang meningkat dan keberhasilan yang berkesinambungan dari usahanya.
- Para wirausahawan memiliki gaya kepemimpinan yang berbeda, mereka mengembangkan gaya kepemimpinan mereka sendiri sesuai dengan karakter pribadi mereka dalam memajukan usahanya. Selain itu organisasi usahanyapun juga memiliki karakter sendiri, walaupun tetap pada alur organisasi pada umumnya. Gaya kepemimpinan wirausahawan lebih fleksibel dalam menyesuaikan kebutuhan usahanya, sehingga tidak kaku dan cenderung kompromis.

### – Hakikat Kepemimpinan

- Dalam lingkungan bisnis ada keterkaitan antara pengaruh kepemimpinan dengan kinerja yang akan diperlihatkan khususnya oleh bawahannya serta kepemimpinan pun tidak terlepas dari yang namanya kekuasaan. Adapun landasan teori tentang kepemimpinan menurut para ahli :
- Kepemimpinan adalah pengaruh antar pribadi, dalam situasi tertentu dan langsung melalui proses komunikasi untuk mencapai satu atau beberapa tujuan tertentu (*Tannebaum, Weschler and Nassarik, 1961*).
- Kepemimpinan adalah sikap pribadi, yang memimpin pelaksanaan aktivitas untuk mencapai tujuan yang diinginkan. (*Shared Goal, Hemhiel & Coons, 1957*).
- Kepemimpinan adalah suatu proses yang mempengaruhi aktifitas kelompok yang diatur untuk mencapai tujuan bersama (*Rauch & Behling, 1984*)
- Kepemimpinan adalah kemampuan seni atau tehnik untuk membuat sebuah kelompok atau orang mengikuti dan menaati segala keinginannya.
- Kepemimpinan adalah suatu proses yang memberi arti (penuh arti kepemimpinan) pada kerjasama dan dihasilkan dengan kemauan untuk memimpin dalam mencapai tujuan (*Jacobs&Jacques, 1990*).

### Pengertian Kepemimpinan Dan Teori Kepemimpinan

- Pimpin artinya bimbing, tuntun. Memimpin artinya 'membimbing, menuntun dan menunjukkan. Pemimpin atau leader ; ialah orang yang memimpin atau seseorang yang mempergunakan wewenang dan mengarahkan bawahannya untuk mengerjakan sebagian pekerjaannya dalam mencapai tujuan organisasi. Beberapa ahli tentang pemimpin, di antaranya adalah :
- Menurut William H. Newman (1968) dalam Miftah Thoha (2003) mengatakan : kepemimpinan adalah kegiatan untuk mempengaruhi perilaku orang lain atau seni mempengaruhi perilaku manusia baik perorangan maupun kelompok. Dan satu hal yang perlu diingat bahwa kepemimpinan tidak harus dibatasi oleh aturan-aturan atau tata karma birokrasi. Kepemimpinan bisa terjadi dimana saja, asalkan seseorang menunjukkan kemampuannya mempengaruhi perilaku orang lain kearah tercapainya suatu tujuan tertentu.

Menurut *Prof Dr H Arifin Abdurrahman*. Pemimpin “ adalah orang yang dapat menggerakkan orang-orang yang ada di sekelilingnya untuk mengikuti jejak pemimpin itu.”

- Kepemimpinan adalah kata benda dari pemimpin. Kepemimpinan mempunyai beberapa pengertian, di antaranya :
- Cara seorang pemimpin mempengaruhi perilaku bawahannya agar mau bekerjasama dan bekerja secara produktif untuk mencapai tujuan organisasi.
- Seni untuk mempengaruhi tingkah laku manusia, kemampuan untuk membimbing orang-orang yang ada di sekelilingnya.
- Seni untuk mengkoordinasikan dan memberi motivasi kepada individu dan kelompok guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

- Mengenai timbulnya seorang pemimpin oleh para ahli teori kepemimpinan telah dikemukakan beberapa teori yang berbeda-beda. Namun demikian apabila berbagai teori itu dianalisa akan terlihat adanya tiga teori yang menonjol. Yaitu :

1. **Teori Genetis** : Para penganut teori ini menyetujui pendapat yang mengatakan bahwa seorang pemimpin akan menjadi pemimpin karena ia telah dilahirkan dengan bakat-bakat kepemimpinan. Teori ini berpendapat bahwa pemimpin itu dilahirkan (*leaders are born*). Dalam keadaan yang bagaimanapun seorang ditempatkan, karena ia telah ditakdirkan menjadi pemimpin, satu kali kelak ia akan muncul sebagai pemimpin. Berbicara mengenai takdir, secara filosofis pandangan ini tergolong kepada pandangan yang fatalistik dan deterministik.
2. **Teori Sosial** : Merupakan kebalikan inti teori genetis. Teori ini berpendapat bahwa pemimpin itu dibentuk dan ditempa (*leaders are made*). Teori ini menganut paham egalitarianistik, oleh karenanya para penganut teori ini menyetujui pendapat yang mengatakan bahwa setiap orang bisa menjadi pemimpin apabila diberikan pendidikan dan pengalaman yang cukup.
3. **Teori Ekologis** : Karena kedua teori di atas tidak seluruhnya mengandung kebenaran, maka sebagai reaksi kepada kedua teori tersebut timbullah teori ketiga yang disebut teori ekologis yang pada intinya berarti bahwa seorang hanya akan berhasil menjadi pemimpin yang baik bila ia pada waktu lahirnya telah memiliki bakat-bakat kepemimpinan, bakat-bakat itu kemudian dikembangkan melalui pendidikan yang teratur dan pengalaman-pengalaman yang memungkinkannya untuk mengembangkan lebih lanjut bakat-bakat yang telah dimiliki itu.

- **1. Teori Kepemimpinan Sifat ( Trait Theory )**
- Analisis ilmiah tentang kepemimpinan berangkat dari pemusatan perhatian pemimpin itu sendiri. Teori sifat berkembang pertama kali di Yunani Kuno dan Romawi yang beranggapan bahwa pemimpin itu dilahirkan, bukan diciptakan yang kemudian teori ini dikenal dengan "The Greatma Theory". Dalam perkembangannya, teori ini mendapat pengaruh dari aliran perilaku pemikir psikologi yang berpandangan bahwa sifat – sifat kepemimpinan tidak seluruhnya dilahirkan akan tetapi juga dapat dicapai melalui pendidikan dan pengalaman. Sifat – sifat itu antara lain : sifat fisik, mental, dan kepribadian.

- *Keith Devis (1985)* merumuskan 4 sifat umum yang berpengaruh terhadap keberhasilan kepemimpinan organisasi, yaitu :
  - a. Kecerdasan ; Berdasarkan hasil penelitian, pemimpin yang mempunyai kecerdasan yang tinggi di atas kecerdasan rata – rata dari pengikutnya akan mempunyai kesempatan berhasil yang lebih tinggi pula. Karena pemimpin pada umumnya memiliki tingkat kecerdasan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pengikutnya.
  - b. Kedewasaan dan Keluasan Hubungan Sosial ; Umumnya di dalam melakukan interaksi sosial dengan lingkungan internal maupun eksternal, seorang pemimpin yang berhasil mempunyai emosi yang matang dan stabil. Hal ini membuat pemimpin tidak mudah panik dan goyah dalam mempertahankan pendirian yang diyakini kebenarannya.
  - c. Motivasi Diri dan Dorongan Berprestasi ; Seorang pemimpin yang berhasil umumnya memiliki motivasi diri yang tinggi serta dorongan untuk berprestasi. Dorongan yang kuat ini kemudian tercermin pada kinerja yang optimal, efektif dan efisien.
  - d. Sikap Hubungan Kemanusiaan ; Adanya pengakuan terhadap harga diri dan kehormatan sehingga para pengikutnya mampu berpihak kepadanya

## 2. Teori Kepemimpinan - Perilaku dan Situasi

- Berdasarkan penelitian, perilaku seorang pemimpin yang mendasarkan teori ini memiliki kecenderungan kearah 2 hal. Yaitu :
- Pertama yang disebut dengan Konsiderasi yaitu kecendrungan seorang pemimpin yang menggambarkan hubungan akrab dengan bawahan. Contoh gejala yang ada dalam hal ini seperti : membela bawahan, memberi masukan kepada bawahan dan bersedia berkonsultasi dengan bawahan.
- Kedua disebut Struktur Inisiasi yaitu Kecendrungan seorang pemimpin yang memberikan batasan kepada bawahan. Contoh yang dapat dilihat , bawahan mendapat instruksi dalam pelaksanaan tugas, kapan, bagaimana pekerjaan dilakukan, dan hasil yang akan dicapai.
- Jadi, berdasarkan teori ini, seorang pemimpin yang baik adalah bagaimana seorang pemimpin yang memiliki perhatian yang tinggi kepada bawahan dan terhadap hasil yang tinggi.

## 3. Teori Kewibawaan Pemimpin

- Kewibawaan merupakan faktor penting dalam kehidupan kepemimpinan, sebab dengan faktor itu seorang pemimpin akan dapat mempengaruhi perilaku orang lain baik secara perorangan maupun kelompok sehingga orang tersebut bersedia untuk melakukan apa yang dikehendaki oleh pemimpin.

## 4. Teori Kepemimpinan Situasi

- Seorang pemimpin harus merupakan seorang pendiagnosa yang baik dan harus bersifat fleksibel, sesuai dengan perkembangan dan tingkat kedewasaan bawahan.
- Ditengah – tengah dinamika organisasi (yang antara lain diindikasikan oleh adanya perilaku staf / individu yang berbeda – beda), maka untuk mencapai efektivitas organisasi, penerapan keempat gaya kepemimpinan diatas perlu disesuaikan dengan tuntutan keadaan. Inilah yang dimaksud dengan situasional leadership, sebagaimana telah disinggung di atas. Yang perlu diperhatikan adalah bahwa untuk dapat mengembangkan gaya kepemimpinan situasional ini, seseorang perlu memiliki tiga kemampuan khusus yakni :
- *Kemampuan analitis (analytical skills)* yakni kemampuan untuk menilai tingkat pengalaman dan motivasi bawahan dalam melaksanakan tugas.
- *Kemampuan untuk fleksibel (flexibility atau adaptability skills)* yaitu kemampuan untuk menerapkan gaya kepemimpinan yang paling tepat berdasarkan analisa terhadap situasi.
- *Kemampuan berkomunikasi (communication skills)* yakni kemampuan untuk menjelaskan kepada bawahan tentang perubahan gaya kepemimpinan yang kita terapkan

## KOMUNIKASI EFEKTIF DALAM ORGANISASI MELALUI PENGEMBANGAN ETIKET

- Pengertian Etiket
- Istilah Etiket berasal dari bahasa Perancis *Etiquette* yang berarti kartu undangan yang khusus dipakai raja-raja untuk menyelenggarakan pesta. Lama kelamaan, istilah *etiquette* berkembang maknanya, bukan lagi berarti kartu undangan, tetapi lebih menitikberatkan pada tata cara berbahasa yang sopan, tata cara menerima tamu dirumah atau di kantor, serta sopan santun yang lainnya yang berlaku dalam pergaulan.
- Jadi, etiket adalah aturan sopan santun dalam pergaulan yang berlaku rasa hormat terhadap orang lain. Dalam buku karangan Lady Troubridge yang berjudul *Book of etiquette*, makna etiket dikatakan sebagai berikut :
- "*Etiquette is, so to speak, the key that opens for us the portal of broader life in which we can find greater social happiness* "
- Etiket adalah suatu kunci untuk membuka pintu gerbang kehidupan yang lebih luas, dimana kita dapat menemukan kebahagiaan pergaulan yang lebih baik.

### • Etiket dalam Bisnis

- Etiket merupakan salah satu sarana penting untuk memperoleh kemajuan dan kesuksesan dalam dunia bisnis.
- Setiap orang yang terjun dalam dunia bisnis hendaknya mempunyai kemampuan untuk bertindak sopan, dimanapun kita berada.
- Kita perlu memperhatikan perasaan orang lain, sebab lain orang, lain pula pikirannya. Kita harus toleran terhadap pendapat orang yang berbeda dengan pendapat kita sendiri.

- **Manfaat Etiket**

- Pengetahuan tentang etiket sangat bermanfaat dalam kehidupan kita sehari-hari. Dengan kita mengetahui etiket, kita dapat lebih mudah berinteraksi dengan orang lain. Selain itu, kita juga akan (lebih) dihargai, dihormati dan disenangi oleh orang – orang disekitar kita.
- Secara rinci, manfaat etiket dapat dijabarkan sebagai berikut :
- Untuk menciptakan suasana yang menyenangkan dengan rekan sekerja maupun kenalan dan teman-teman kita.
- Untuk dapat lebih percaya diri dalam menghadapi orang-orang dari berbagai lapisan masyarakat.
- Untuk meningkatkan citra pribadi maupun citra perusahaan.

- **Apa yang harus dilakukan agar orang menyukai kita.**

- Agar orang menyukai kita, maka kita perlu memperhatikan sikap-sikap berikut ini :
- Sopan dan ramah kepada siapa saja
- Penuh perhatian terhadap orang lain
- Tidak menyinggung perasaan orang lain
- (Selalu) bersedia membantu.
- Memiliki toleransi yang tinggi
- Dapat mengendalikan emosi setiap saat.
- Singkatnya dapat dikatakan bahwa kita harus selalu berusaha menyenangkan orang lain.

- **Perbedaan Etiket**

- Dasar dari aturan-aturan yang terkandung dalam etiket berasal dari adat istiadat atau tradisi dari suku atau bangsa tertentu, padahal kehidupan bermasyarakat tidaklah sama dimana-mana. Hal ini menyebabkan etiket di suatu negara/ daerah berbeda atau bahkan bertentangan dengan etiket di negara/daerah lainnya.
- Jika kita ingin (lebih) berhasil dalam pergaulan, maka selain mengetahui etiket dari negara/daerah sendiri, kita harus juga mengetahui etiket dari negara/daerah lain. Pengetahuan ini akan sangat membantu kita dalam berinteraksi dengan bermacam-macam orang dan dapat menghindarkan terjadinya kesalahpahaman.
- **Fleksibilitas atau Keluwesan** dalam pergaulan adalah kemampuan seseorang untuk cepat menyesuaikan diri terhadap lingkungan maupun keadaan yang berbeda-beda. Dengan demikian ia dapat diterima dengan baik oleh orang lain.

- **Kesan Pertama**

- Membuat kesan pertama yang baik sangatlah penting sebab orang pada umumnya menilai kita berdasarkan kesan pertama kita terhadapnya, yaitu berupa :
  - Penampilan
  - Ekspresi wajah (senyum)
  - Personal contact (cara jabat tangan)
  - Cara bicara
  - Suara
- Dalam pergaulan, kontak pertama dengan seseorang baru terjadi pada saat berkenalan.

- **Cara Berkenalan**

- Ketika berkenalan dengan seseorang, baik itu memperkenalkan diri maupun diperkenalkan orang lain, perhatikanlah hal-hal berikut ini :
- Yang muda diperkenalkan kepada yang lebih tua.
- Pria diperkenalkan kepada wanita ( kecuali jika pria tersebut adalah orang yang harus dihormati, seperti : Presiden, menteri, gubernur, tokoh agama, duta besar negara asing, atau jika beliau lebih tua dari yang wanita )
- Waktu memperkenalkan seseorang, berilah sedikit keterangan mengenai orang yang bersangkutan supaya komunikasi cepat lancar.
- Tidak perlu memperkenalkan orang ditempat-tempat umum atau ramai (misal : tempat berbelanja, restoran, lift, bis, tempat ibadah, tempat kedukaan )

- **Cara Berjabat Tangan**

- Pada saat kita berjabat tangan dengan seseorang, ada beberapa hal yang harus kita perhatikan yaitu :
- Ulurkan tangan
- Jabatlah tangan dengan sedikit menekan.
- Tataplah mata
- Senyum
- Tubuh sedikit condong ke depan
- Jika kurang jelas mendengar nama orang, boleh tanya lagi.
- Wanita maupun pria yang berusia lebih tua atau berkedudukan lebih tinggi mengulurkan tangannya lebih dulu waktu berkenalan dan ini berlaku sebatas mahromnya.
- Wanita tak perlu berdiri waktu berkenalan dengan pria.
- Wanita berdiri jika diperkenalkan kepada : 1 ) Wanita yang lebih tua, 2) Pria yang lebih tua minimal 20 tahun, 3) Pria yang pantas dihormati/disegani.
- Tuan dan nyonya rumah selalu berdiri untuk menyambut tamu yang baru datang atau tamu yang pulang.
- Dalam pergaulan, wanita dapat didahulukan (*lady first*) atau tergantung etika yang disepakati dalam organisasi, akan tetapi di kantor, kedudukan pangkat atau jabatanlah yang menentukan siapa yang harus didahulukan.

- **Cara Berbicara**

- Cara kita berbicara adalah sangat penting, baik dalam pergaulan sehari-hari maupun dalam dunia bisnis. Karena itu, pada saat berbicara kita perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut.
- Melihat/menatap lawan bicara
- Suara harus jelas terdengar
- Ekspresi wajah yang ceria
- Menggunakan tata bahasa yang baik
- Memberi penjelasan yang singkat dan mudah dipahami.

- **Mengusahakan Pembicaraan yang Menarik.**

- Berhasil tidaknya pembicaraan kita bergantung pada usaha kita menjadikan pembicaraan itu menarik, makanya kita harus :
- Berkeinginan menyenangkan lawan bicara
- Memiliki pengetahuan umum yang luas
- Bisa menyesuaikan diri dengan lawan bicara
- Memperhatikan lawan bicara.
- Memiliki rasa humor
- Memberi komentar berdasarkan pengetahuan dan pengalaman
- Tahu memberi pujian (compliment)
- Bisa menjadi pendengar yang baik

- **Yang Harus Dihindari Dalam Pembicaraan.**
- Dalam suatu pembicaraan ada hal-hal yang harus dihindari karena dapat menghambat atau bahkan merusak jalannya pembicaraan tersebut, hal-hal dimaksud adalah :
- Memotong pembicaraan orang (sabarlah mendengarkan)
- Memonopoli pembicaraan (usahakan berbicara secara bergiliran)
- Membicarakan diri sendiri (cukup 4 sampai 5 kalimat saja)
- Membicarakan hal buruk mengenai orang lain
- Membicarakan hal yang sensitif (agama, suku, ras ataupun politik)
- Menanyakan soal-soal yang sifatnya pribadi
- Bergunjing / bergosip
- Kita dapat membuka pembicaraan dengan soal-soal yang bersifat umum, misalnya mengenai kejadian aktual, olah raga, hobi, pengalaman lucu atau unik, kesenian, sejarah, kebudayaan.

- **Pembicaraan yang efektif**
- Keberhasilan pembicaraan selain karena topiknya menarik, terutama karena pembicaraan tersebut efektif. Kita bisa membuat suatu pembicaraan menjadi efektif apabila kita :
- Luwes dalam bergaul
- Memiliki rasa percaya diri (tidak gugup)
- Mengetahui arah pembicaraan (apa yang diharapkan dari pembicara)
- Perlu kita ingat bahwa seni pembicaraan adalah bukan hanya mengetahui apa yang harus dikatakan, melainkan mengetahui apa yang tidak boleh / patut dikatakan.

- **Melayani Customer**
- Customer adalah raja, ungkapan tersebut menunjukkan bahwa customer atau pelanggan harus diberikan pelayanan yang tepat dan sebaik-baiknya. Dan ini merupakan tugas maupun tanggung jawab setiap orang dalam suatu organisasi bidang usaha.
- 
- **Karyawan dan Karyawati Profesional.**
- Sebagai karyawan dan karyawati sebuah perusahaan, maka kita dituntut untuk dapat bersikap profesional dalam menjalankan tugas. Untuk itu kita harus memperhatikan hal-hal di bawah ini :
- Berpenampilan rapi dan bersih (busana, sepatu, wajah, rambut, kuku)
- Pengendalian sikap tubuh
- Pengendalian suara
- Penggunaan bahasa yang baik (lisan maupun tertulis)
- Dapat memelihara suasana yang formal
- Menepati janji dan tepat waktu.

- **Menerima Tamu di Kantor.**
- Ketika kita harus menerima tamu di kantor, bagaimanakah seharusnya sikap kita dalam melayani kepentingan tamu tersebut ?
- Apabila dengan perjanjian, harus tepat waktu. Dan jika keluar kantor, harus memberitahu dan minta maaf jika akan terlambat.
- Saat tamu masuk ruangan, anda hendaknya berdiri, senyum dan bersalaman. Jika ada orang lain (misal: pegawai) di ruangan, anda perkenalkan (tunjukkan pada tamu : welcome)
- Kadang-kadang anda perlu melakukan kontak pribadi berupa small talk sebelum masuk dalam pembicaraan bisnis, perlu atau tidaknya, adalah yang bisa menentukan, berdasarkan intuisi.
- Usahakan untuk tidak menerima telepon saat sedang ada tamu, kecuali jika memang penting sekali, dan untuk itu anda harus minta maaf.
- Layanilah tamu dengan sopan dan ramah.
- Sabar dan janganlah sampai terpancing jika sikap tamu kurang/ tidak menyenangkan.
- Antarlah tamu sampai ke pintu ( apabila penting untuk bisnis, sampai ke lift )

- **Menghadap Atasan atau Pejabat**

- Bagaimanakah kita bersikap waktu menghadap atasan kita atau saat menghadap seorang pejabat / orang penting? Tentu tidaklah sama dengan sikap kita dengan rekan sejawat. Dalam hal ini, yang perlu kita perhatikan adalah :
- Pakaian yang rapi dan bersih.
- Mengetuk pintu sebelum masuk
- Mengucapkan salam (selamat pagi/siang/sore/malam)
- Tunggu atasan mengulurkan tangan
- Jika atasan/pejabat tidak mengulurkan tangan, kita cukup membungkukkan badan sedikit
- Tunggu dipersilakan duduk
- Bicara dengan suara : **jelas, tidak terlalu keras dan tidak terlalu lembut.**
- Bicara seperlunya saja

- Berbagai macam orang yang kita jumpai dalam pergaulan kita sehari-hari. Hubungan tersebut bisa berupa hubungan yang formal (bisnis) ataupun sosial. Dengan demikian, kita perlu selalu mengingat beberapa hal yang penting dan mendasar dalam etika, yaitu :

- Selalu ceria (senyum)
- Menjauhi sifat egois
- Menyenangkan orang lain
- Mengendalikan emosi
- Menggunakan bahasa yang sopan
- Menepati janji dan tepat waktu
- Mengucapkan terima kasih dengan tulus
- Tidak menyalahgunakan kedudukan
- Tidak sombong
- Toleransi
- Disiplin

