



Pengantar Administrasi Bisnis: Konsep Dasar dan elemen-elemen bisnis

Drs. M. judi Mukzam, M.Si dan Swasta Priambada, S.Sos, MAB
Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi
Email : mjmukzam@yahoo.com / swasta_p@ub.ac.id



1. PENDAHULUAN 1.1 Pengantar 1.2 Tujuan 1.3 Definisi 2. Konsep Bisnis 2.1 Bisnis sebagai Perdagangan 2.2 Bisnis sebagai Profesi 2.3 Bisnis sebagai Organisasi.	3. DAYA SAING BISNIS 3.1 Tujuan Bisnis 3.2 Kekuatan Permintaan dan Penawaran 3.3 Daya Saing 4. BENTUK PEMILIKAN BISNIS 4.1 Perusahaan Perseorangan 4.2 Perusahaan Persekutuan 4.3 Perseroan Terbatas 4.4 operasi
---	--

MODUL 2

1. PENDAHULUAN

1.1. Pengantar

Dalam kehidupan sehari-hari bisnis merupakan subjek yang cukup menarik. Bisnis mencakup kegiatan apa pun yang dilakukan oleh manusia dalam usaha menyediakan barang dan jasa kepada pihak lain untuk memperoleh laba. Oleh karena itu bisnis mencakup pengertian yang cukup luas.

Satu aspek bisnis yang tidak dapat dihindari, lebih-lebih dalam pasar bebas adalah persaingan. Untuk memenangkan persaingan para pelaku bisnis harus mampu menciptakan daya saing, diantaranya dengan cara menekan biaya dan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan.

Kegiatan bisnis dapat dilakukan oleh perorangan maupun oleh kelompok baik dalam skala kecil maupun skala besar. Bila dilihat dari bentuk-bentuk organisasi bisnis dapat dibedakan menjadi lima, yaitu : perorangan, persekutuan, perseroan, yayasan dan koperasi.

1.2. Tujuan

Penguasaan materi dalam modul ini, yang dirancang sebagai pengantar dalam mempelajari administrasi bisnis dan diharapkan mahasiswa akan dapat :

- Memahami pengertian bisnis dan dapat membedakan bisnis sebagai commerce, occupation dan organization.
- Memahami bagaimana penawaran dan permintaan menentukan harga yang wajar
- Memahami peran business model sebagai sumber keunggulan daya saing



- Memahami peran pembagian kerja dan spesialisasi dalam penciptaan laba
- Memahami perlunya organisasi bisnis untuk menurunkan biaya transaksi
- Memahami bentuk-bentuk organisasi bisnis dan perubahannya.

1.3. Definisi

- Huge & Kapoor dalam Alma (2009:21), bisnis adalah suatu usaha yang terorganisir dari orang-orang untuk meng-hasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.
- Boone & Kurtz (2002:8), bisnis terdiri semua aktivitas yang bertujuan mencari laba dan perusahaan yang menghasilkan barang dan jasa yg dibutuhkan oleh sebuah sistem ekonomi.
- Jatmiko,(2005:2) bisnis adalah semua aktivitas dan institusi-institusi yang menghasilkan barang atau menyediakan jasa-jasa yang penting dan yang diperlukan dalam kehi-dupan kita sehari-hari
- Nickels e.al. (2009:4) bisnis adalah aktivitas apapun yang berusaha untuk menyediakan barang dan jasa kepada pihak-pihak lain saat mengoperasikannya untuk mencapai laba.

2. Konsep Bisnis

Istilah bisnis berasal kata business (bahasa Inggris) yang berarti; perusahaan, urusan atau , usaha. Misalnya: *The grocery business* = **Perusahaan** sayur mayur , *It is not your business* – Itu bukan **urusan**mu, *This store is going out of business* – Toko ini akan menghentikan **usahanya**

Bisnis adalah istilah yang menjelaskan semua aktivitas dan institusi-institusi yang menghasilkan barang atau menyediakan jasa-jasa penting dan yang diperlukan dalam kehidupan sehari-hari (Jatmiko,2005). Karena itu dalam kehidupan sehari-hari istilah bisnis dapat digunakan setidaknya-tidaknya dalam tiga pengertian yaitu bisnis sebagai perdagangan (*business as a commerce*), bisnis sebagai pekerjaan (*business as an occupation*), dan bisnis sebagai organisasi (*business as an organization*)

2.1 Bisnis Sebagai Perdagangan (Business as a Commerce)

Skinner (1992) mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat.

Kegiatan pokok bisnis adalah melakukan transaksi pembelian penjualan barang dagangan dengan tujuan untuk dijual kembali tanpa mengubah bentuk barang tersebut lebih dahulu.



Pelaku Bisnis dapat dibedakan menjadi pedagang besar, menengah, dan pedagang kecil.

Pedagang besar biasa membeli barang dagang langsung dari pabrik penghasil barang. Sedangkan pedagang kecil (retailer) membeli barang dari pedagang besar untuk dijual kepada konsumen dengan harga eceran.

2.2 Bisnis Sebagai Profesi (Business as an Occupation)

KBBI (1990) profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian. Agoes dan Ardana (2009:122), bisnis dapat dianggap sebagai profesi karena telah sesuai dengan definisi dan ciri-ciri suatu profesi, yaitu:

- Profesi adalah pekerjaan, dan di dalam bisnis terdapat banyak jenis pekerjaan
- Sebagian jenis pekerjaan di dalam perusahaan menuntut pengetahuan, dan keterampilan tertentu.
- Para pelaku bisnis juga dituntut mempunyai kesadaran/ kaidah moral yang tinggi.
- Perilaku pelaku bisnis menentukan kinerja perusahaan yang akan berpengaruh pada kehidupan masyarakat dan negara,
- Sebagai profesi, bisnis mempunyai kode etik dan prinsip-prinsip bisnis.

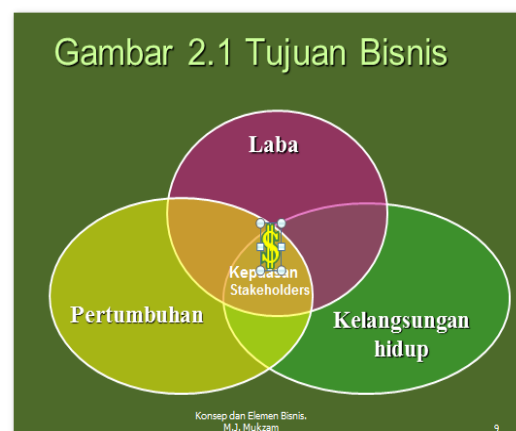
2.3. Bisnis Sebagai Organisasi (Business as an Organization)

Bisnis adalah institusi atau organisasi yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Ini pengertian yang sangat luas, karena mencakup usaha-usaha yang dilakukan oleh pihak pemerintah dan swasta untuk memproduksi barang dan jasa baik yang mengejar keuntungan maupun yang tidak. Bisnis yang mengejar laba, dengan menghasilkan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan konsumen. Bisnis yang tidak untuk mengejar laba misalnya museum, sekolah, perguruan tinggi, perpustakaan, lembaga pemerintah, palang merah dsb. , mereka menghasilkan jasa. Organisasi bisnis yang tidak mengejar laba dikenal sebagai organisasi nirlaba.

3. DAYA SAING DALAM BISNIS

3.1 Tujuan Bisnis

Tujuan bisnis adalah memuaskan semua pemangku kepentingan (*Stakeholders*) secara terus menerus (Nickels. et.al. (2009:6) *Stakeholders* adalah semua orang yang mungkin memperoleh keuntungan atau kerugian dari kebijakan dan aktivitas suatu perusahaan. Pemangku kepentingan meliputi; pelanggan, karyawan, pemegang saham, pemasok, investor, masyarakat sekitar, pemerhati lingkungan, Kepuasan *stakeholders* hanya akan terpenuhi jika perusahaan mencapai 3 hal: laba, kelangsungan hidup, dan pertumbuhan. Ketiga hal tersebut merupakan tujuan primer suatu bisnis



Contoh Bisnis yang lain:

- * Bisnis On- Line, contoh www.kaskus.us : sebuah situs berbasis bulletin board service / forum yang diklaim menjadi "no.1 indonesian community", termasuk juga forum jual dan beli (FJB). Dengan FJB, kaskus telah berkontribusi besar bagi dunia e-bisnis di Indonesia.
- * Bisnis Konvensional, contoh: bisnis pencucian sepeda motor



Bisnis ini banyak dilakukan oleh sebagian besar masyarakat karena membutuhkan ketrampilan yang mudah dipelajari, dana modal terbatas, segmen pasarnya luas, dalam arti dibutuhkan setiap orang yang mempunyai sepeda motor, dan padat karya karena bisa dilakukan banyak tenaga kerja. Hanya bagaimanapun bisnis ini membutuhkan tempat strategis yang mudah dilihat oleh semua pemakai jalan yang ada



- Bisnis Retail / eceran, contoh: supermarket, pedagang kelontong, intinya di sini adalah bisnis yang transaksinya (produk bisa barang /jasa) langsung disampaikan ke konsumen akhir

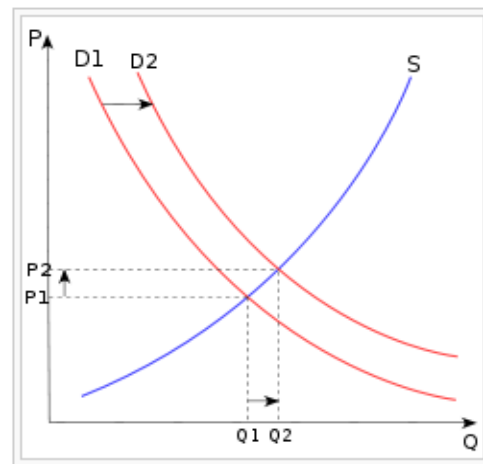
3.2 Kekuatan Permintaan dan Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang tersedia dan dapat dijual oleh penjual pada berbagai tingkat harga, dan pada waktu tertentu. Faktor ekonomi yang mempengaruhi penawaran adalah harga, pajak, biaya produksi, ketersediaan faktor produksi.

Permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang ingin dan mampu dibeli oleh konsumen, pada berbagai tingkat harga, dan pada waktu tertentu. Permintaan dipengaruhi oleh faktor; harga, penghasilan konsumen, harga produk substitusi, jumlah pembeli dalam pasar.

Hukum penawaran dan permintaan, jika harga semakin murah maka permintaan atau pembeli akan semakin banyak dan sebaliknya. Jika harga semakin rendah/murah maka penawaran akan semakin sedikit dan sebaliknya.

Harga dari suatu produk (P), ditentukan oleh keseimbangan antara tingkat produksi



pada harga tertentu (yaitu penawaran: S) dan tingkat keinginan dari orang-orang yang memiliki kekuatan membeli pada harga tertentu (yaitu permintaan: D). Grafik ini memperlihatkan adanya peningkatan permintaan, dari D1 ke D2, seiring dengan peningkatan harga dan kuantitas (Q) produk yang terjual. Berikut ini adalah gambar/ kurva S dan D

3.3 Daya Saing

Boone & Kurtz (2002:22), perusahaan mempunyai daya saing apabila perusahaan menemukan cara-cara baru untuk menambahkan nilai melalui peningkatan kualitas dan kepuasan pelanggan. Nilai (value) adalah persepsi pelanggan terhadap keseimbangan antara sifat-sifat positif dari barang atau jasa dengan harganya. Kualitas, yaitu tingkat keunggulan atau superioritas dari barang dan jasa perusahaan. Secara teknis kualitas merujuk pada karakteristik fisik produk spt, daya tahan, dan keandalan kinerja. Kepuasan pelanggan, yaitu kemampuan barang atau jasa untuk memenuhi atau melebihi kebutuhan dan harapan pelanggan. Disamping itu perusahaan harus mampu memberikan manfaat yg sama dengan pesaing dengan biaya transaksi yang lebih murah atau memberikan manfaat lebih dibanding pesaingnya.

Biaya transaksi adalah semua biaya yang ditimbulkan dalam melakukan transaksi ekonomi. Jenis Biaya Transaksi

- 1. Biaya mencari informasi:** biaya yang ditimbulkan untuk memperoleh informasi mengenai barang yang diinginkan dari pasar. (*Misalnya biaya untuk memperoleh harga termurah, kualitas terbaik, variasi jenis barang dll*)
- 2. Biaya membuat kontrak/ negosiasi (bargaining cost):** biaya yang diperlukan untuk menerima suatu persetujuan/kontrak dengan pihak lain atas suatu transaksi. (*Misalnya biaya notaris*)
- 3. Biaya monitoring:** biaya yang ditimbulkan karena adanya kegiatan untuk mengawasi pihak lain dalam melaksanakan kontrak. (*Misalnya, biaya cek kualitas, cek kuantitas, cek harga, ketepatan waktu kirim, keamanan dll*).
- 4. Biaya adaptasi (selama pelaksanaan kesepakatan):** biaya yang ditimbulkan karena dilakukannya penyesuaian-penyesuaian pada saat suatu kesepakatan transaksi dilakukan. (*Misalnya penyesuaian biaya produksi karena kenaikan sebagian besar harga bahan baku, dll*)

4. BENTUK PEMILIKAN BISNIS DI INDONESIA

Buchari Alma (2008:61) membedakan bentuk usaha atau pemilikan bisnis ke dalam dua kelompok, yaitu; usaha yang tidak berbentuk badan hukum, dan usaha yang berbentuk badan hukum. Yang dimaksud dengan bentuk badan hukum yaitu badan usaha yang mempunyai kekayaan tersendiri, terpisah dari harta kekayaan para pendirinya atau para pengurusnya. Para anggota tidak bertanggung jawab dengan harta kekayaannya di luar yang disebut dalam saham yang dimilikinya.

Usaha yang tidak berbentuk badan hukum meliputi:

- Perusahaan Perseorangan;
- Perusahaan Persekutuan

Usaha yang berbentuk badan hukum :

- Perseorangan Terbatas (PT);
- Koperasi;

4.1. Perusahaan Perseorangan (*Sole Proprietorships*)

Perusahaan Perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki dan dijalankan oleh satu orang, atau satu keluarga. Sebagian besar perusahaan di Indonesia merupakan perusahaan perseorangan. Kebanyakan perusahaan perseorangan bergerak di bidang perdagangan eceran (misalnya toko kelontong), industri kecil dan menengah (misalnya pabrik tahu) serta industri jasa (misalnya salon, rumah makan, bengkel).

Kepemilikan tunggal suatu usaha bisnis memiliki banyak keuntungan. Mendirikan perusahaan perseorangan mudah mendirikan dan membubarkan. Pemilik secara psikologis menjadi 'bos' atas dirinya sendiri. Fleibilitas dalam pengelolaan, dan pemilik mendapatkan balasan langsung atas usahanya baik secara finansial maupun secara psikologis. Namun perusahaan perseorangan memiliki banyak keterbatasan, seperti modal, kelangsungan hidup dan manajerial.

4.2. Perusahaan Persekutuan (*Partnership*)

Perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh beberapa orang, dengan membuat persetujuan bersama. Persetujuan persekutuan biasanya memuat; nama dan lokasi, bidang usaha, jumlah dan kontribusi modal masing-masing sekutu, metode pembagian keuntungan atau kerugian, kekuasaan sekutu pembubaran dan sebagainya. Perusahaan persekutuan dibedakan menjadi dua yaitu; Persekutuan Firma dan Persekutuan Komanditer.

- 1) *Persekutuan Firma*. Istilah Firma berasal dari bahasa Belanda yaitu *venootschap onder firma*; Secara harfiah, Firma (Fa) artinya nama bersama., misalnya dipakai nama salah seorang anggota, atau singkatan dari nama bersama. Firma adalah sebuah bentuk persekutuan untuk menjalankan usaha antara dua orang atau lebih dengan memakai nama bersama. Masing-masing anggota persekutuan menyerahkan kekayaan pribadi sesuai yang tercantum dalam akta pendirian perusahaan
- 2) *Persekutuan Komanditer (Commanditaire Vennotschaap - CV)*, adalah suatu bentuk badan usaha bisnis yang didirikan dan dimiliki oleh dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bersama dengan tingkat keterlibatan yang berbeda-beda di antara sekutu aktif dan sekutu pasif (*silent partner*). *Sekutu aktif* adalah sekutu yang memberikan modal (uang) dan tenaganya untuk kelangsungan perusahaan yang bertanggung jawab penuh dengan seluruh harta bendanya disebut juga Anggota pengurus. *Sekutu pasif* hanya menyetorkan modalnya saja dan tidak ikut campur dalam urusan operasional dan yang bertanggung jawab terbatas sebesar modal yang disetornya.

Pendirian CV harus menggunakan akta notaris, dan didaftarkan pada Pengadilan Negeri setempat. Sama dengan Firma, CV juga tidak memiliki kekayaan sendiri, karena bukan merupakan badan hukum. Keuntungan persekutuan antara lain, jumlah dana tersedia lebih banyak, mudah mendapatkan kredit. Kelemahannya kewajibannya tidak terbatas, disamping kelangsungan usahanya yang terbatas, karena apabila salah satu sekutu mengundurkan diri, maka perusahaan bubar.

4.3. Perseroan Terbatas (*Coorporate*)

Perseroan Terbatas (PT) adalah badan hukum yang didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham, dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Undang-undang. Perusahaan dapat melakukan perjanjian, melakukan ransaksi, dituntut dan menuntut atas namanya sendiri. Dalam PT, para pemegang saham adalah menjadi pemilik perusahaan. PT dapat dibedakan menjadi dua, yaitu PT Tertutup dan PT Terbuka. PT Tertutup biasa disebut P saja (misalnya PT Abadi) adalah PT yang sahamnya dipegang hanya oleh beberapa orang, dan tidak dapat dijual kepada masyarakat umum. Di Indonesia terhadap perseroan berlaku. PT Terbuka adalah PT yang sahamnya dimiliki dan dapat dijual belikan ke masyarakat umum (go public). Di belakang nama PT biasanya ditulis kata Tbk. (misalnya PT Abadi Tbk.). Di Indonesia terhadap perseroan berlaku Undang-undang Nomor 1 Tahun 1995, Anggaran Dasar perseroan, dan peraturan perundang-undangan lainnya.

4.4 Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan asas kekeluargaan. Koperasi motif utamanya adalah memberikan pelayanan kepada para anggotanya dan bukan ekeदार mencari keuntungan. Modal koperasi berasal dari:

- Simpanan pokok, dibayar sejumlah tertentu, pada waktu masuk menjadi anggota.
- Simpanan wajib, dibayar secara teratur baik jumlahnya maupun waktunya (biasanya sebulan sekali).
- Simpanan sukarela, waktu dan besarnya simpanan, serta pengambilan terserah anggota,
- Modal pinjaman, dari pihak luar.

Koperasi di Indonesia diatur dalam Undang Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Koperasi.

REFERENSI

Alma, Buchari. 2009. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Agoes, Sukrisno Dan I Cenik Ardana.2009. *Etika Bisnis Dan Professi: Tantangan Membangun Manusia Seutuhnya*. Salemba Empat. Jakarta

Boone & Kurtz. 2002. *Pengantar Bisnis*, Jilid I & II. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Jatmiko.2005. *Pengantar Bisnis*. Malang: UMM Press.

Nickels, William G., Jam M. Hugh dan Susan M. Hugh. 2008. *Pengantar Bisnis: Understanding Business*. Jakarta: Salemba Empat.

PROPAGASI

A. Latihan dan Diskusi

1. Diskusikan dengan kelompok anda pentingkah konsep elemen bisnis diperlukan pada para pengusaha kecil yang ada di Indonesia dalam mempersiapkan administrasi bisnis yang lebih baik ?

2. Diskusikan mengapa sistem bisnis koperasi kurang bisa bersaing dengan sistem bisnis lain di Indonesia?

B. Pertanyaan (Evaluasi mandiri)

1. Mengapa laba begitu penting dalam sistem perusahaan swasta? Akankah para wirausahawan mendirikan berbagai organisasi jika mereka tidak melihat peluang laba? Mengapa dan mengapa tidak?
2. Pilihlah tiga produk yang secara rutin Anda pakai, dan jelaskan bagaimana bisnis yang memproduksinya membedakan produknya dari produk pesaing?
3. Apakah perbedaan antara perusahaan perseorangan dengan perusahaan persekutuan?
4. Apakah koperasi termasuk bentuk usaha yang mengejar keuntungan? Mengapa demikian? Jelaskan!