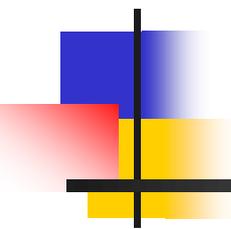
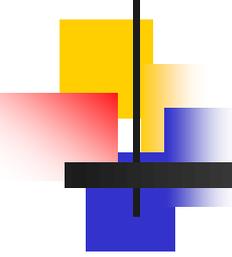


KEWIRAUSAHAAN

Oleh :
H. MIFTACHUL 'ULUM, ST., MM

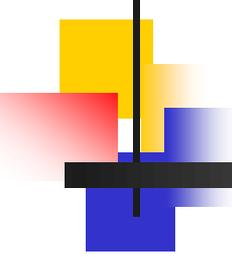
MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN

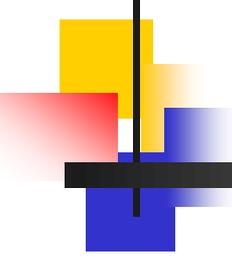




PENDAHULUAN

- ☑ Jika dahulu kewirausahaan merupakan bakat bawaan sejak lahir dan diasah melalui pengalaman langsung di lapangan, maka sekarang ini paradigma tersebut telah bergeser. Kewirausahaan telah menjadi suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*) dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

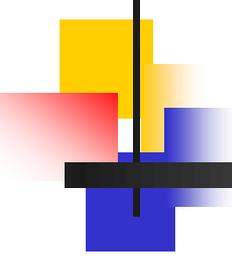
- 
-
- ☑ Sebagai suatu disiplin ilmu, maka ilmu kewirausahaan dapat dipelajari dan diajarkan, sehingga setiap individu memiliki peluang untuk tampil sebagai seorang wirausahawan (*entrepreneur*).
 - ☑ Bahkan untuk menjadi wirausahawan sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus memiliki pengetahuan segala aspek usaha yang akan ditekuninya. Tugas dari wirausaha sangat banyak, antara lain tugas mengambil keputusan, kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisatoris dan komersial, penyediaan modal dll.



PENGERTIAN WIRAUSAHAWAN

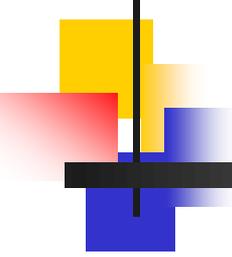
Wirausahawan adalah :

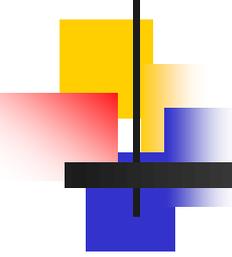
“Seseorang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai peluang, *me-manage* sumber daya yang dibutuhkan serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan sukses secara berkelanjutan”.



KEBUTUHAN AKAN WIRAUSAHAWAN

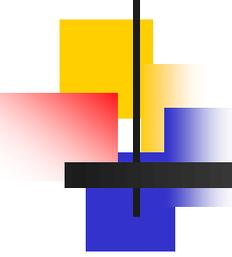
- Jika negara kita ingin berhasil dalam pembangunannya, maka kita harus menyediakan 4 juta wirausaha besar dan sedang, dan kita masih harus mencetak 40 juta wirausahawan kecil. Ini adalah suatu peluang besar yang menantang untuk berkreasi mengadu ketrampilan membina wirausahawan dalam rangka turut berpartisipasi membangun negara dan bangsa Indonesia.
- KADIN menargetkan pada tahun 2010 dapat tercipta 10 juta pengusaha baru. Sehingga diharapkan mampu menciptakan lapangan kerja baru.

- 
-
- Contoh nyata peran serta wirausahawan dalam pembangunan adalah di negara Jepang. Keberhasilan pembangunan yang dicapai oleh negara Jepang ternyata disponsori oleh wirausahawan yang jumlahnya cukup besar.



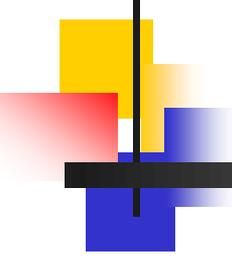
MANFAAT DARI WIRAUSHA

- Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran
- Sebagai generator pembangunan lingkungan di bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan dan sebagainya.
- Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya
- Berusaha mendidik karyawannya menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, tekun dalam menghadapi pekerjaan
- Memberi contoh kepada orang lain, bagaimana kita harus bekerja keras
- Hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros



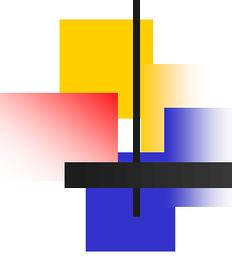
CIRI – CIRI JIWA WIRAUSAHA

1. Percaya diri
2. Berorientasi pada tugas dan hasil
3. Keberanian mengambil resiko
4. Kepemimpinan
5. Berorientasi ke masa depan
6. Kreatif inovatif
7. Memiliki tenaga dalam



1. **Percaya Diri (*Self Confident*)**

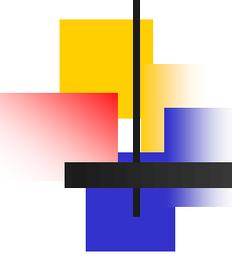
Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Dalam praktik, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan



2. Berorientasi Tugas dan Hasil

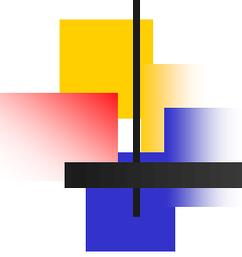
Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil, adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif.

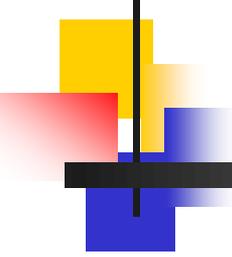
Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai. Untuk memulai diperlukan niat dan tekad yang kuat, serta karsa yang besar. Sekali sukses atau berprestasi, maka sukses berikutnya akan menyusul, sehingga usahanya semakin maju dan semakin berkembang.



3. Keberanian Mengambil Risiko

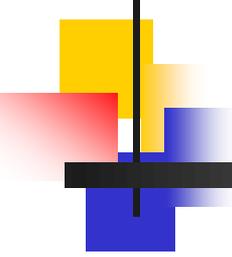
- ❑ Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil risiko akan sukar memulai atau berinisiatif.
- ❑ Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan

- 
-
- Dengan demikian, keberanian untuk menanggung risiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan risiko yang penuh dengan perhitungan dan realistik. Kepuasan yang besar diperoleh apabila berhasil dalam melaksanakan tugas-tugasnya secara realistik.
 - Artinya, wirausaha menyukai tantangan yang sukar namun dapat dicapai. Wirausaha menghindari situasi risiko yang rendah karena tidak ada tantangan, dan menjauhi situasi risiko yang tinggi karena ingin berhasil.



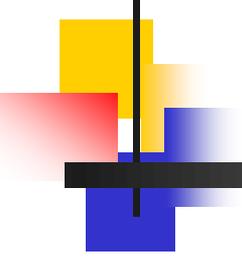
4. Kepemimpinan

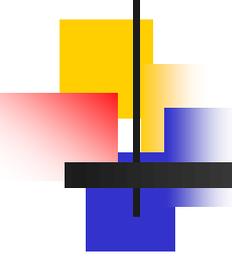
- Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepernimpinan, kepeloporan, keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda lebih dulu lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan keinovasiannya, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera berada di pasar.



5. Berorientasi ke Masa Depan

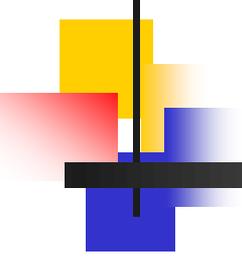
- Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena ia memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka selalu berusaha untuk berkarya dan berkarya. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada sekarang. Meskipun dengan risiko yang mungkin terjadi, ia tetap tabah untuk mencari peluang dan tantangan demi pembaharuan masa depan.

- 
-
- Pandangan yang jauh ke depan, membuat wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada sekarang. Oleh sebab itu, ia selalu mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.



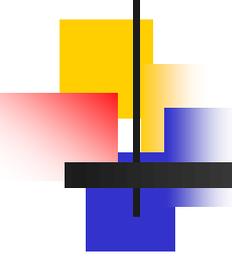
6. Kreatifitas dan inovasi

- **Kreativitas** adalah berpikir sesuatu yang baru (*thinking new things*) dan keinovasian adalah melakukan sesuatu yang baru (*doing new things*).
- **Kreatifitas** diartikan sebagai kemampuan mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dan mencari peluang.



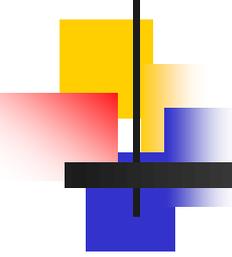
Keinovasian diartikan sebagai kemampuan untuk menerapkan kreatifitas dalam rangka memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk mempertinggi dan meningkatkan taraf hidup.

- Oleh karena itu, kewirausahaan adalah "*thinking and doing new things or old thinks in new ways*" Kewirausahaan adalah berpikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berpikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru.



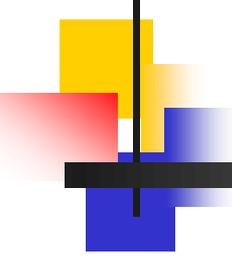
7. Memiliki tenaga dalam

- Memiliki tenaga dalam artinya bahwa seorang wirausaha harus memiliki :
 - ➔ Keuletan,
 - ➔ Ketabahan,
 - ➔ Ketekunan,
 - ➔ Kejujuran
 - ➔ Kedisiplinan
 - ➔ Ketulusan
 - ➔ Keikhlasan
 - ➔ Kesopanan, keramahan dll.



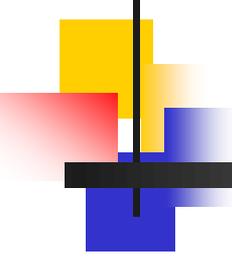
MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA

1. Komitmen pribadi
2. Lingkungan dan pergaulan yang kondusif



Pendidikan dan pelatihan

1. Keadaan terpaksa
2. Proses berkelanjutan

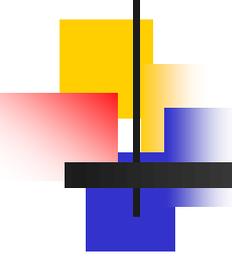


Menumbuhkan Mental Wirausaha

Melalui Komitmen Pribadi

Jiwa wirausaha ditandai dengan adanya komitmen pribadi untuk dapat mandiri, mencapai sesuatu yang diinginkan, menghindari ketergantungan pada orang lain, agar lebih produktif dan untuk memaksimalkan potensi diri.

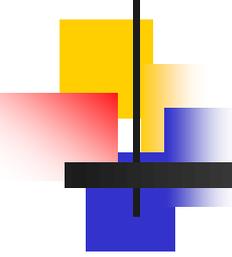
Anda dapat memprogram ulang diri anda untuk sukses melalui deklarasi tertulis, bahwa pikiran perasaan, ucapan dan tindakan anda akan selalu diperbaiki ke arah yang lebih baik (buat 1 deklarasi setiap hari selama 1 bulan)



Menumbuhkan Mental Wirausaha

Melalui Lingkungan dan Pergaulan yang Kondusif

Dorongan untuk menumbuhkan jiwa wirausaha dapat berasal dari lingkungan pergaulan teman, famili, sahabat, karena mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha, masalah yang dihadapi dan cara-cara mengatasinya. Sehingga mempunyai semangat, kemampuan dan pikiran untuk menaklukkan cara berfikir lamban dan malas.

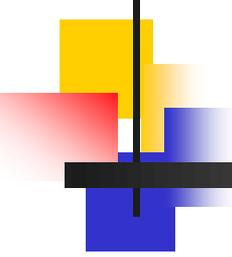


Menumbuhkan Mental Wirausaha

Melalui Pendidikan dan Pelatihan

Keberanian untuk membentuk jiwa wirausaha juga didorong oleh guru atau dosen di sekolah atau lembaga pelatihan.

Mereka memberikan mata pelajaran kewirausahaan yang praktis dan menarik sehingga membangkitkan minat siswa untuk berwirausaha.



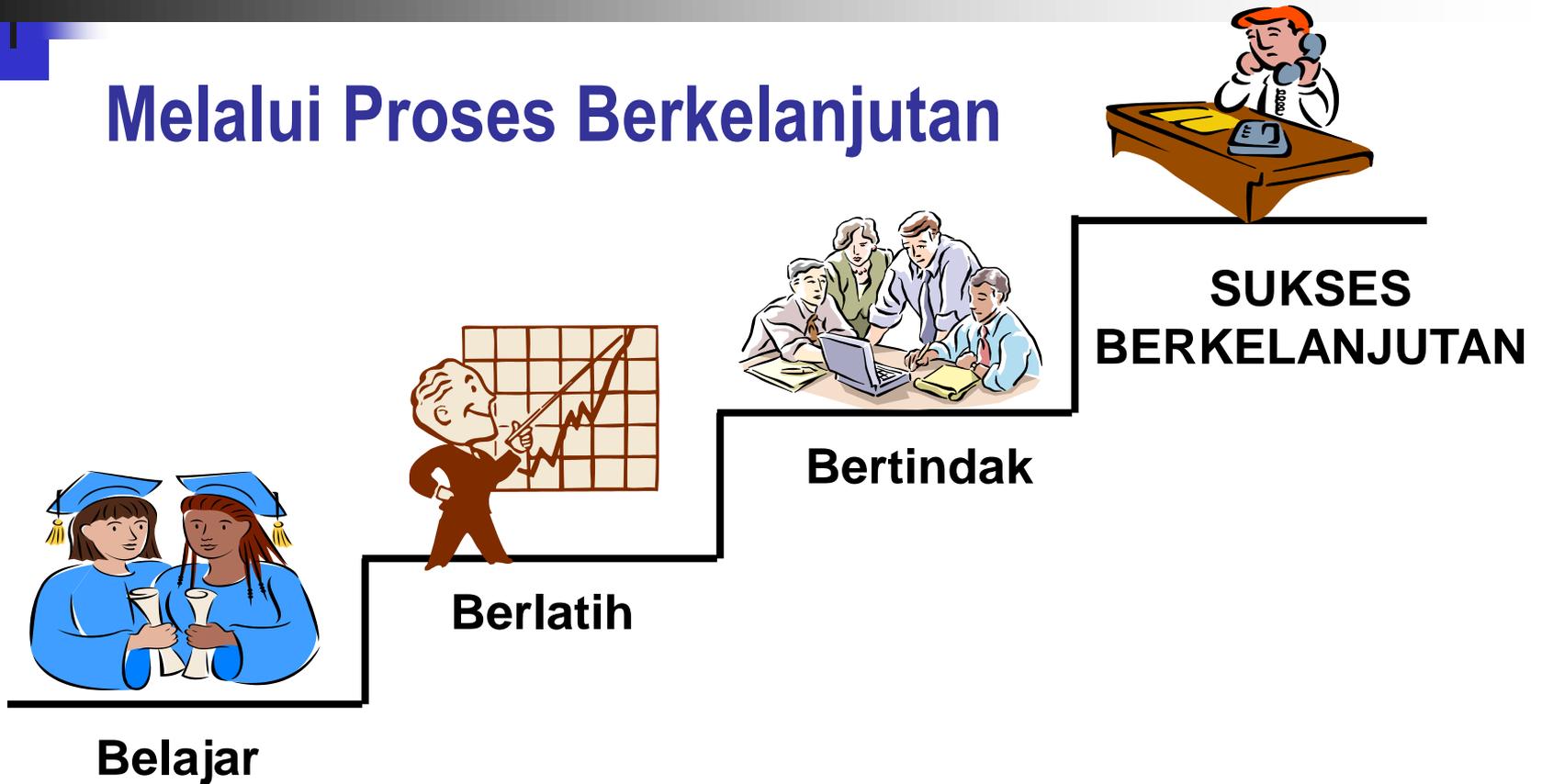
Menumbuhkan Mental Wirausaha

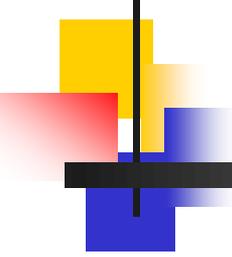
Karena Keadaan Terpaksa

Banyak orang yang sukses karena dipaksa oleh keadaan. Mungkin pada awalnya tujuannya hanya untuk memenuhi kebutuhannya. Tetapi karena usahanya yang keras, tidak gampang menyerah dan berputus asa, sehingga akhirnya menjadi wirausaha yang sukses.

Menumbuhkan Mental Wirausaha

Melalui Proses Berkelanjutan

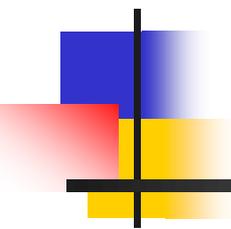


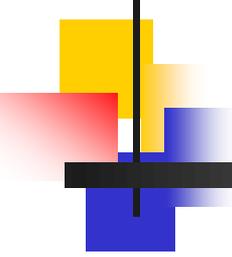


SIKAP NEGATIF PROFESI WIRAUSAHA

- Banyak faktor psikologis yang membentuk sikap negatif masyarakat sehingga mereka kurang berminat terhadap profesi wirausaha, antara lain sifat agresif, ekspansif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir sumber penghasilan tidak stabil, kurang terhormat, pekerjaan rendah dan sebagainya. Pandangan semacam ini dianut oleh sebagian besar penduduk, sehingga mereka tidak tertarik. Landasan filosofi inilah yang menyebabkan rakyat Indonesia tidak termotivasi terjun ke dunia bisnis. Kita jauh tertinggal dari negara tetangga, yang seakan-akan memiliki spesialisasi dalam profesi bisnis.

MERINTIS USAHA DAN MODEL PENGEMBANGANNYA

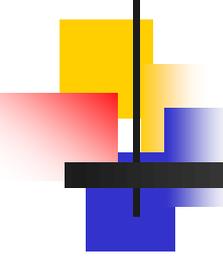




CARA MEMASUKI DUNIA USAHA

Ada empat cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :

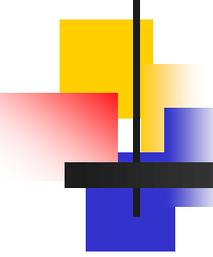
1. Merintis usaha baru (*starting*),
2. Memasuki Bisnis Keluarga
3. Kerja sama manajemen (*franchising*),
4. Membeli perusahaan orang lain (*buying*).



MEMBENTUK & MENDIRIKAN USAHA BARU (*Starting*)

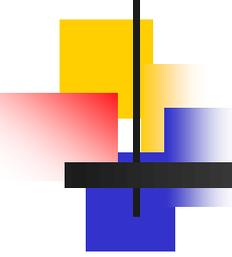
Yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri. Ada tiga bentuk usaha baru yang dapat dirintis :

1. Perusahaan milik sendiri, yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang,
2. Persekutuan (*partnership*), yaitu suatu kerja sama dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha
3. Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.



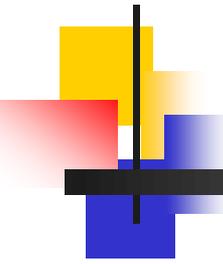
DUA PENDEKATAN DASAR PENDIRIAN USAHA

- Ada dua pendekatan utama yang digunakan para wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru, yaitu :
 - 1. Pendekatan berdasarkan pengalaman,** ketrampilan, kemampuan, dan latar belakangnya sendiri dalam menentukan jenis usaha yang akan dirintis
 - 2. Pendekatan berdasarkan kebutuhan pasar,** yaitu pendekatan yang menekankan pada pengamatan lingkungan tentang kebutuhan pasar ditransfer menjadi peluang-peluang bisnis



KOMPETENSI WIRAUSAHA

- Seorang wirausaha membutuhkan kompetensi sebagai berikut :
 - **Kemampuan Teknik**, yaitu kemampuan tentang bagaimana memproduksi barang dan jasa serta cara menyajikannya.
 - **Kemampuan Pemasaran**, yaitu kemampuan tentang bagaimana menemukan pasar dan pelanggan serta harga yang tepat
 - **Kemampuan Finansial**, yaitu kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber-sumber dana dan cara menggunakannya
 - **Kemampuan Hubungan**, yaitu kemampuan tentang bagaimana cara mencari, memelihara dan mengembangkan relasi dan kemampuan komunikasi serta negosiasi



Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru :

1. Bidang dan jenis usaha yang akan dimasuki
2. Bentuk usaha dan bentuk kepemilikan yang akan dipilih
3. Tempat usaha yang akan dipilih
4. Organisasi usaha yang akan digunakan
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh
6. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh

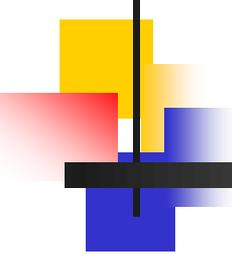
MEMBELI PERUSAHAAN ORANG LAIN

(Buying)

Yaitu dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama dan organisasi usaha yang sudah ada.

Hal ini dilakukan karena memiliki beberapa keuntungan, diantaranya :

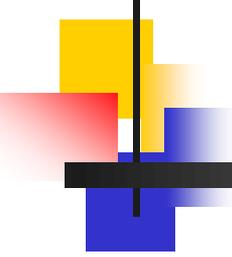
- # Resiko lebih sedikit
- # Lebih mudah, karena perusahaan sudah berjalan sehingga ada jalinan dengan pelanggan dan pemasok
- # Memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang bisa ditawar



EMPAT PENDEKATAN DASAR DALAM MENENTUKAN NILAI WAJAR SEBUAH BISNIS

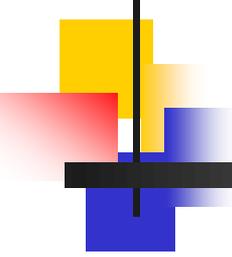
Kita dapat menentukan nilai sebuah perusahaan yang akan dibeli menggunakan :

- **Penilaian berdasarkan aktiva**, mengukur bisnis dengan melihat nilai aktiva-nya. Melibatkan perhitungan nilai buku aktiva, nilai pengganti aktiva dan nilai likuidasi aktiva.
- **Penilaian berdasarkan pasar**, sesuai harga perusahaan yang setara.
- **Penilaian berdasarkan laba**, melihat nilai perusahaan berdasarkan laba potensial di masa mendatang.
- **Penilaian berdasarkan perputaran uang (arus kas)**, dengan membandingkan antara *expected* dan *required rate of return* dari investasi.



FAKTOR NON KUANTITATIF DALAM MENILAI SEBUAH BISNIS

1. Persaingan
2. Pasar
3. Pengembangan komunitas dimasa yang akan datang
4. Komitmen hukum
5. Kontrak serikat pekerja
6. Harga produk



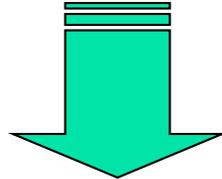
Kerja Sama Manajemen (*Franchising*)

Yaitu kerja sama antara *entrepreneur* (*franchisee*) dengan perusahaan besar (*franchisor/parent company*) dalam mengadakan persetujuan perjanjian untuk menyelenggarakan usaha. Bentuk usaha *fanchisee* adalah duplikasi dari perusahaan *franchisor*.

- Kerja sama ini biasanya dengan dukungan awal seperti pemilihan tempat, rencana bangunan, pembelian peralatan, pola arus kerja, pemilihan karyawan, *advertensi*, pembukuan, pencatatan dan akuntansi, konsultasi, standar, promosi, pengendalian kualitas, riset, nasihat hukum, dan sumber-sumber permodalan.

GAMBAR SISTEM FRANCHISING

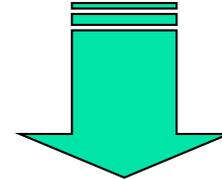
**FRANCHISOR ADALAH
PRODUSEN/PENCIPTA**



**Franchisee adalah penjual
Seperti minuman
dingin botolan**

**Misalnya :
COCA COLA
PEPSI**

**FRANCHISOR ADALAH
PENJUAL**

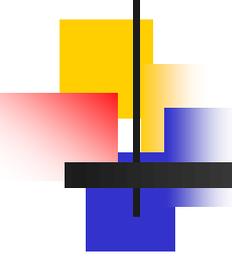


**Franchisee adalah pendiri
retail, seperti
minimarket/toko**

**Misalnya :
INDOMART
SUPERINDO
ALFAMART**

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN FRANCHISING

KELEBIHAN	KEKURANGAN
<ul style="list-style-type: none">■ Pelatihan formal■ Batuan manajemen keuangan■ Metode pemasaran yang telah terbukti■ Bantuan manajemen operasional■ Jangka waktu permulaan bisnis lebih cepat■ Tingkat kegagalan keseluruhan lebih rendah	<ul style="list-style-type: none">■ Pajak Franchise■ Royalti■ Batas pertumbuhan■ Kurangnya kebebasan dalam operasi■ Franchisor mungkin penyalur tunggal dari beberapa perlengkapan

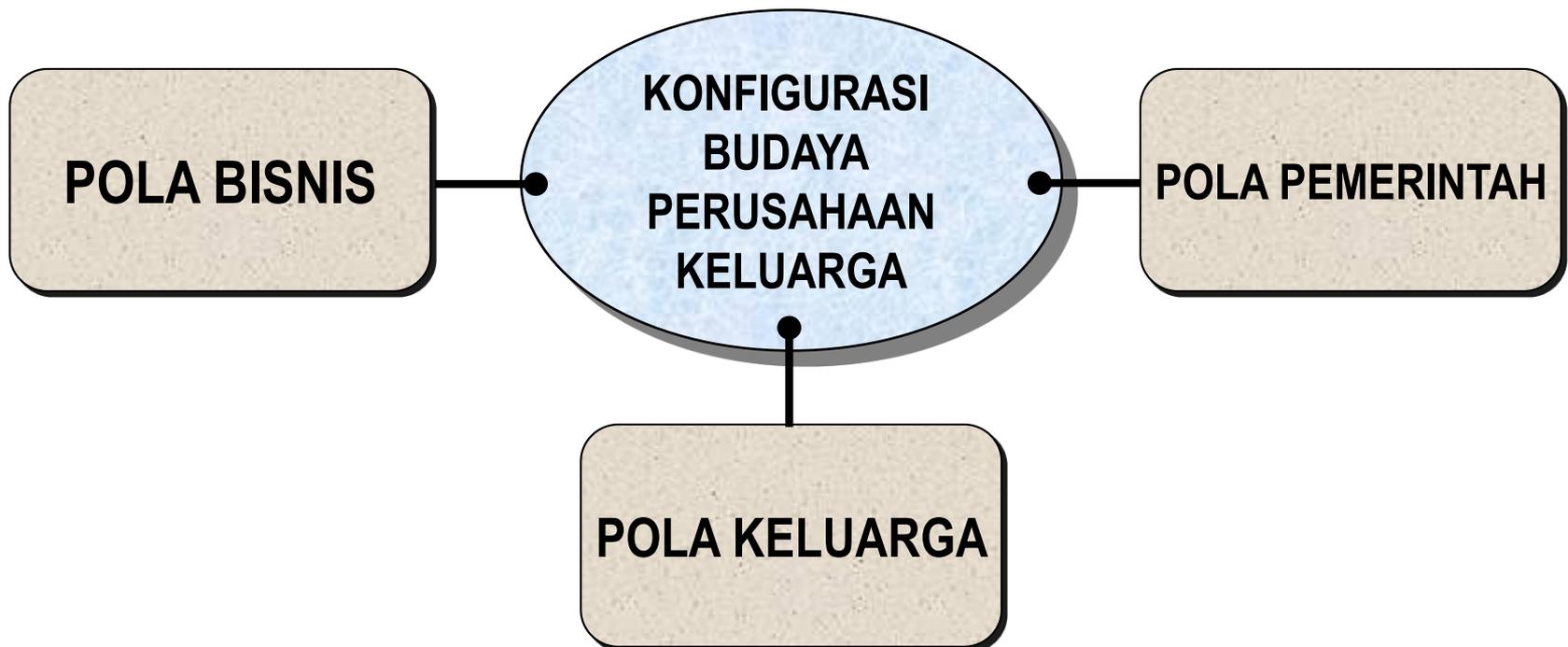


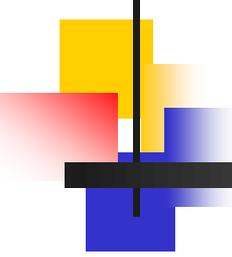
MEMASUKI BISNIS KELUARGA

- Bisnis keluarga adalah sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat dalam kepemilikan dan/atau jabatan/fungsi.
- Setiap bisnis keluarga mengembangkan cara tertentu di dalam mengerjakan segala sesuatu dan prioritas tertentu sehingga memberikan keunikan pada tiap perusahaan. Pola perilaku dan kepercayaan yang khusus ini membentuk budaya organisasi perusahaan.

BUDAYA DALAM BISNIS KELUARGA

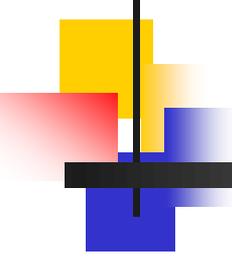
- Konfigurasi Budaya dalam bisnis keluarga merupakan keseluruhan budaya dari perusahaan keluarga yang terdiri dari bisnis perusahaan, keluarga dan pola pemerintah.





KEUNGGULAN PERUSAHAAN KELUARGA

- ➔ **Memelihara nilai kemanusiaan di tempat kerja**, bisnis keluarga dapat dengan mudah menunjukkan tingkat perhatian yang lebih tinggi bagi tiap orang dari pada perusahaan-perusahaan pada umumnya
- ➔ **Memfokuskan pada pelaksanaan jangka panjang**, manager keluarga dapat mengambil pandangan jangka panjang yang lebih mudah dari pada manager perusahaan yang dinilai hasilnya tiap tahun
- ➔ **Memperluas kualitas**, karena mereka memiliki taruhan di dalam memelihara reputasi keluarga, anggota keluarga mungkin mempertahankan tradisi memberikan kualitas dan nilai bagi konsumen.

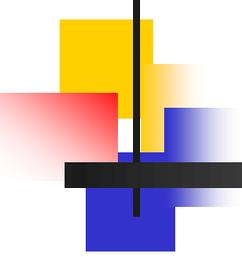


FAKTOR PENYEBAB KEBERHASILAN DAN KEGAGALAN WIRAUSAHA

- Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausaha. Ada beberapa faktor-faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, adalah :
 - a. **Tidak kompeten dalam manajerial.**

Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
 - b. **Kurang berpengalaman**

Baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.



c. Kurang dapat mengendalikan keuangan.

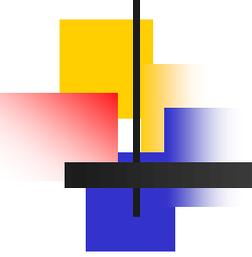
Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat.

d. Gagal dalam perencanaan.

Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

e. Lokasi yang kurang memadai.

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.



f. Kurangnya pengawasan peralatan.

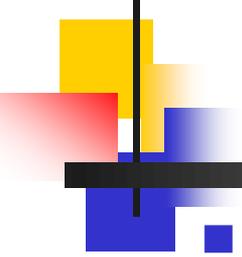
Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.

g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.

Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal adalah besar.

h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

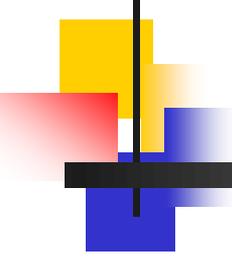
Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.



■ Beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan yaitu :

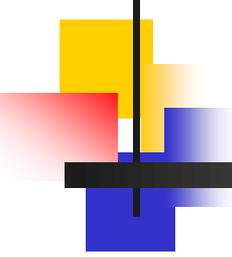
a. Pendapatan yang tidak menentu.

Baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam bisnis, sewaktu-waktu kita dapat rugi atau untung. Kondisi ketidakpastian ini menjadi potensi seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.



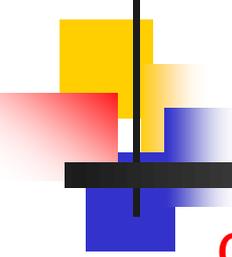
b. Kerugian akibat hilangnya modal investasi.

Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Dari data diketahui bahwa tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78 persen. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Padahal bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.



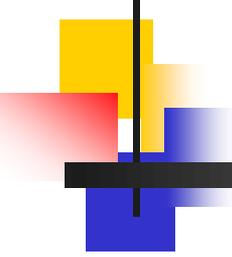
c. Perlu kerja keras dan waktu yang lama.

Wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan, dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur.



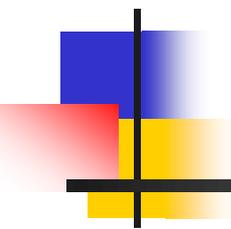
d. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantap.

Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, maka akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke usaha lain.

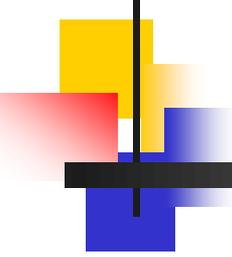


PENUTUP

- Semua cara diatas bisa anda tempuh sebagai pintu masuk dunia usaha.
- Empat cara tersebut memiliki keunggulan dan kekurangan masing-masing dan kita dapat memilih salah satu ataupun gabungan
- Langkah yang terbaik adalah dengan belajar, berlatih, bertindak, dan sukses.



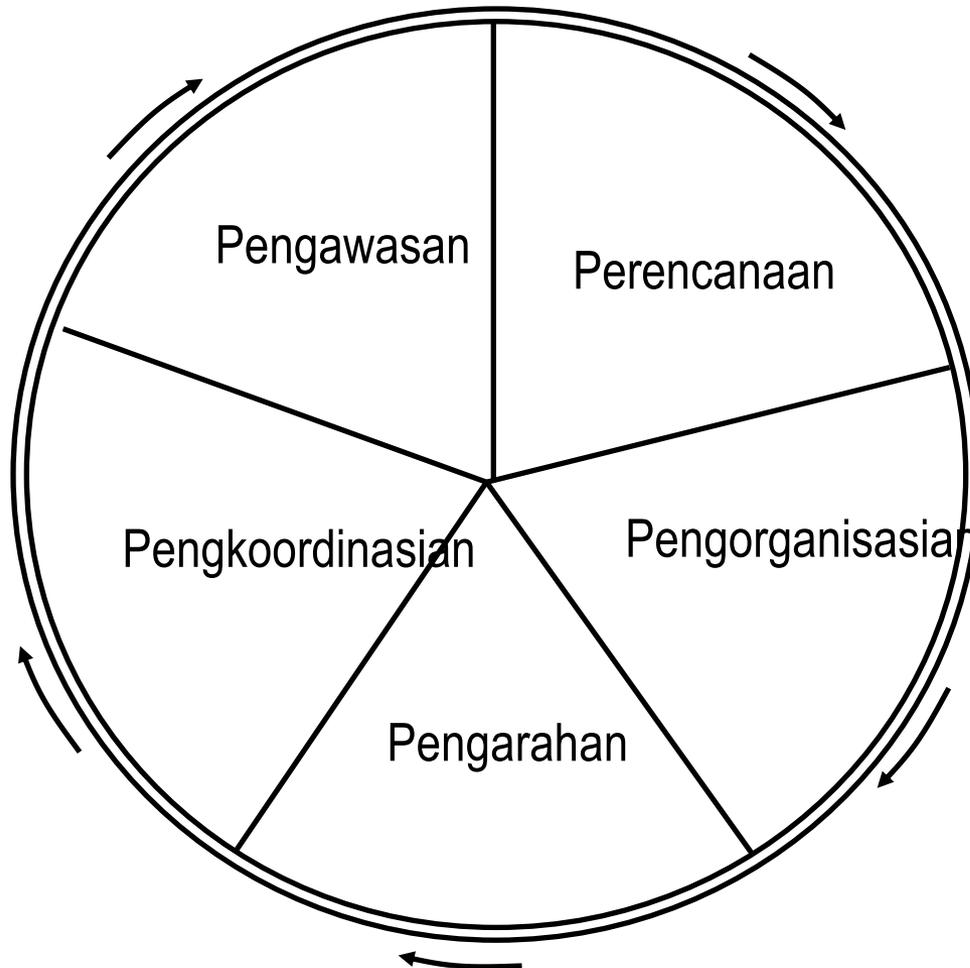
MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN

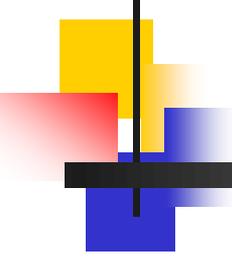


MANAJEMEN

Adalah proses penentuan dan pencapaian tujuan-tujuan melalui pelaksanaan fungsi-fungsi dasar (*planning, organizing, staffing, directing and controlling*) dalam penggunaan sumber-sumber tenaga kerja, modal, material dan informasi

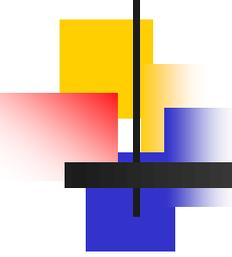
FUNGSI-FUNGSI MANAJEMEN





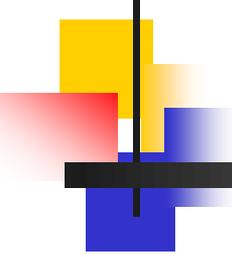
POINT-POINT PENTING DEFINISI MANAJER

- Manajer membuat keputusan yang sadar untuk menetapkan tujuan dan mencapai tujuan-tujuan
- Manajer mencapai tujuan melalui orang lain
- Manajer bekerja baik dengan individu-individu maupun kelompok-kelompok
- ➔ **Prinsip 1** : Semua Pekerjaan dapat diobservasi dan dianalisis guna menentukan satu cara terbaik untuk menyelesaikannya



PRINSIP – PRINSIP MANAJEMEN ILMIAH (Menurut Taylor, 1991)

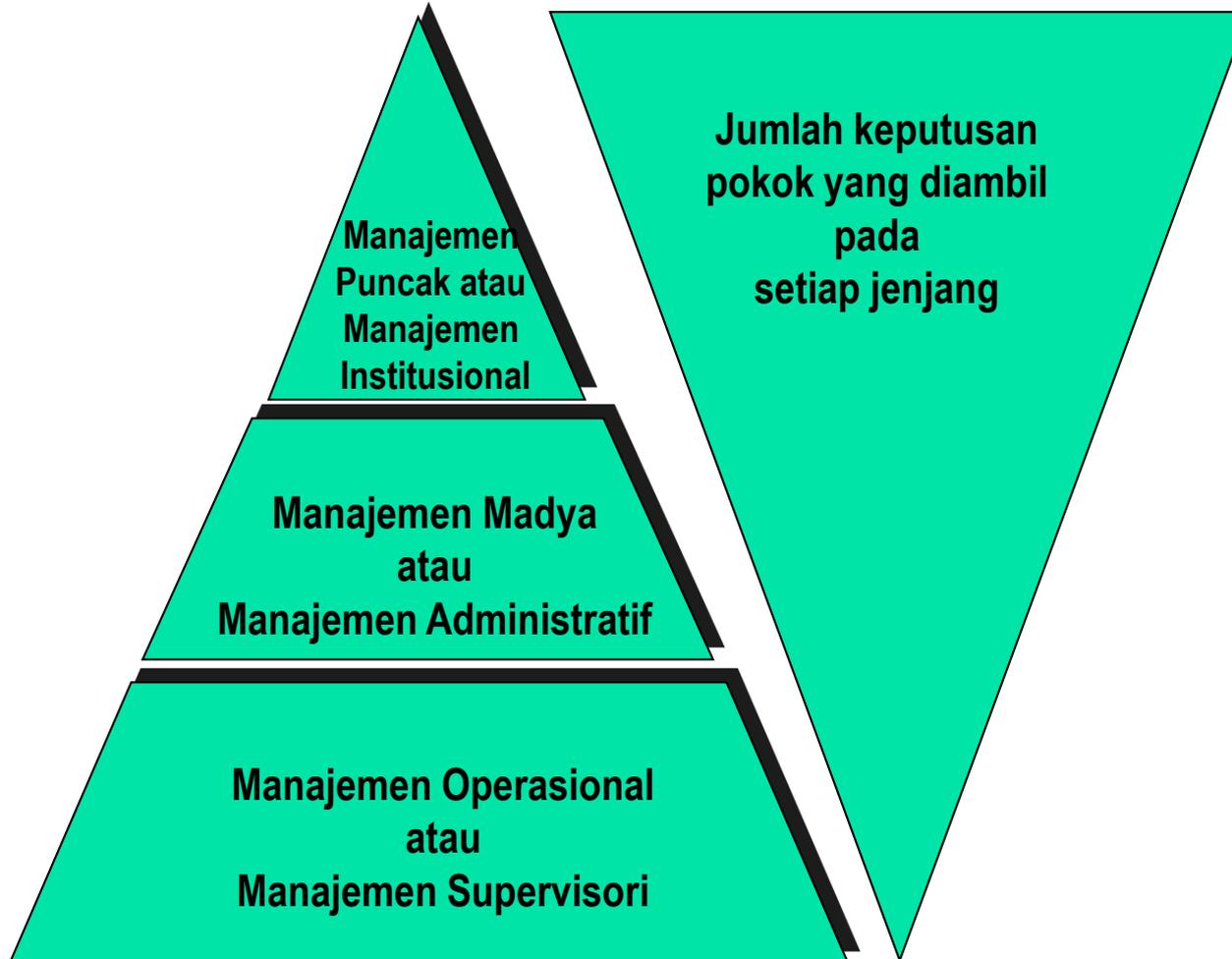
- **Prinsip 2** : Orang yang tepat untuk memangku jabatan dapat dipilih dan dilatih secara ilmiah
- **Prinsip 3** : Kita dapat menjamin bahwa cara terbaik tersebut diikuti dengan menggaji pemegang jabatan dengan dasar insentif, yaitu menyamakan gaji dengan hasil kerja
- **Prinsip 4** : Menempatkan Manajer dalam Perencanaan, Persiapan dan Pemeriksaan pekerjaan.

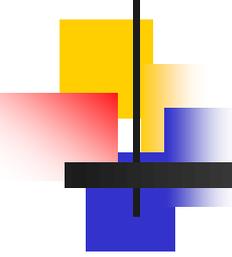


TINGKATAN MANAJEMEN

- ❑ MANAJEMEN PUNCAK (CEO, *Presiden* yang membawahi *Vice President*)
- ❑ MANAJEMEN MENENGAH (dibawah *Vice President* tetapi diatas supervisor)
- ❑ MANAJEMEN TINGKAT BAWAH (Supervisor)

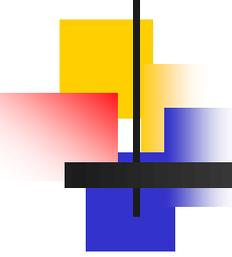
Gambar Piramida Manajemen





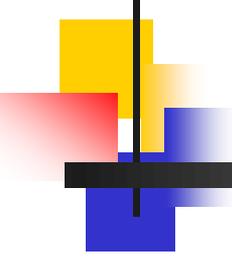
AREA MANAJEMEN

- ❑ MANAJER PEMASARAN
- ❑ MANAJER OPERASI
- ❑ MANAJER KEUANGAN
- ❑ MANAJER SUMBER DAYA
MANUSIA



FUNGSI MANAJEMEN

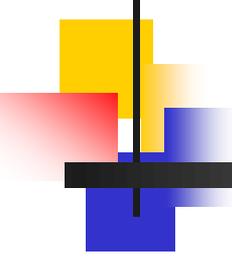
1. Perencanaan
2. Pengorganisasian
3. Penentuan Personalia
4. Pengarahan
5. Pengendalian



1. Perencanaan

Pengidentifikasian tujuan-tujuan dan cara-cara alternatif untuk mencapai tujuan

- Lamanya waktu dan cakupan perencanaan
- Pengaruh-pengaruh dan perencanaan
- Kontinuitas dan fleksibilitas

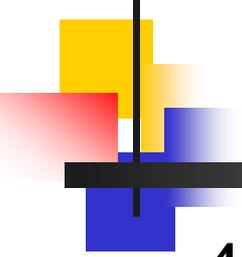


2. Pengorganisasian

- ❑ Kegiatan penyusunan dan pengalokasian sumber daya – sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi
- ❑ Penentuan hubungan wewenang

3. Penentuan Personalia (*Staffing*)

- ❑ Berusaha menentukan orang-orang yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan organisasi
- ❑ Mempertahankan mereka

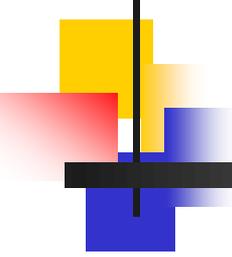


4. Pengarahan (*Directing*)

- Kepemimpinan
- Mengembangkan suasana / iklim kerja yang baik
- Memotivasi karyawan

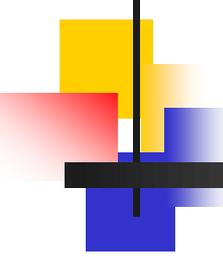
5. Pengendalian

- Menentukan standar
- Mengukur kinerja yang sebenarnya
- Menganalisa hasil
- Melakukan koreksi apabila diperlukan



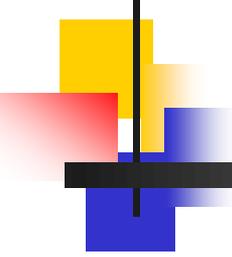
KETRAMPILAN-KETRAMPILAN MANAJEMEN

- ❑ **Ketrampilan Teknik** (*Technical Skill*)
- ❑ **Ketrampilan Kemanusiaan** (*Human Skill*)
- ❑ **Ketrampilan Konseptual** (*Conseptual Skill*)



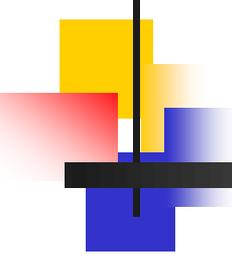
KIAT-KIAT MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN

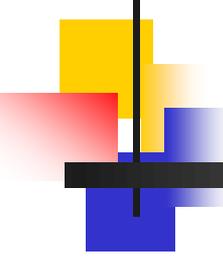
Manajemen kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis (ada dan berlangsung), bila usahanya ingin berhasil para wirausaha menggunakan proses kreatifitas dan inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber ekonomi untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa disamping fungsi-fungsi manajemen.



ORGANISASI WIRAUSAHA

- Kompleksitas organisasi usaha tergantung pada lingkup atau cakupan usaha yang akan dimasuki. Semakin besar lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya. Sebaliknya semakin kecil lingkup usaha, maka semakin sederhana organisasinya. Pada lingkup atau skala usaha kecil, organisasi usaha pada umumnya dikelola sendiri. Pengusaha kecil pada umumnya berperan sebagai *small business owner manager* atau *small business operator*.

- 
-
- Meskipun pengusaha usaha kecil identik dengan "*owner business manager*", jika skala dan lingkup usahanya semakin besar, maka pengelolaannya tidak bisa dikerjakan sendiri akan tetapi harus melibatkan orang lain.
 - Bagian-bagian kegiatan bisnis tertentu seperti bagian penjualan, bagian pembelian, bagian pengadministrasian, dan bagian keuangan masing-masing memerlukan tenaga tersendiri dan perlu bantuan orang lain.



FUNGSI KEWIRAUSAHAAN DAN FUNGSI MANAJEMEN

- Dilihat dari fungsi kewirausahaan dan fungsi manajemen, dalam perusahaan kecil fungsi manajemen relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi kewirausahaan sangat besar perannya karena dasarnya adalah **kreativitas dan keinovasian**.
- Sebaliknya, dalam perusahaan besar fungsi kewirausahaan relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi manajemen sangat besar, karena dasarnya adalah fungsi-fungsi manajemen.

TANTANGAN SUMBERDAYA KEWIRAUSAHAAN

Tantangan persaingan global

Tantangan Pertumbuhan penduduk

Tantangan Pengangguran

Tantangan Keanekaragaman Angkatan kerja

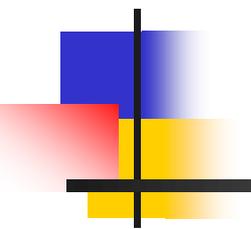
Tantangan Tanggung jawab sosial

Tantangan Etika

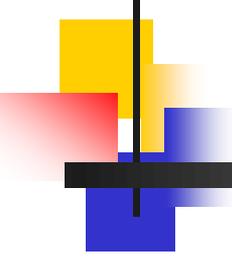
Tantangan Kemajuan Teknologi

Tantangan Sumberdaya kewirausahaan

Tantangan Gaya hidup & kecenderungannya



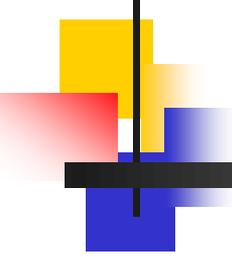
STUDI KELAYAKAN USAHA



PENGERTIAN STUDI KELAYAKAN USAHA

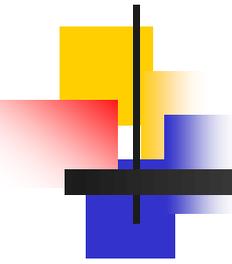
□ Studi kelayakan usaha

- ⇒ ialah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan berhasil dan menguntungkan secara **kontinyu**.
- ⇒ Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, **pertimbangan-pertimbangan ekonomis dan teknis** sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.



Manfaat Studi Kelayakan Bisnis antara lain :

- ➔ **Untuk merintis usaha baru**, misalnya untuk membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang, dan lain sebagainya.
- ➔ **Untuk mengembangkan usaha yang sudah ada**, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, untuk memperluas skala usaha, untuk mengganti peralatan/mesin, untuk menambah mesin baru, untuk memperluas cakupan usaha, dan sebagainya.
- ➔ **Untuk memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan**, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha barang atau jasa, pabrikasi proyek A atau proyek B, dan lain sebagainya



Pihak-pihak yang memerlukan berkepentingan dengan studi kelayakan usaha, di antaranya :

Pihak Wirausaha (Pemilik Perusahaan)

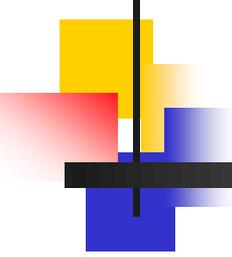
Studi kelayakan sangat penting dilakukan supaya kegiatan bisnisnya tidak mengalami kegagalan dan dapat memberi keuntungan sepanjang waktu.

Pihak Investor dan Penyandang Dana

Studi kelayakan digunakan sebagai bahan pertimbangan **layak tidaknya investasi dilakukan**. Apakah investasi yang dilakukannya memberikan jaminan pengembalian investasi (*return on investment*) yang memadai atau tidak.

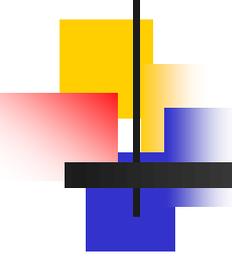
Pihak Masyarakat dan Pemerintah

Studi kelayakan juga diperlukan terutama sebagai bahan kajian apakah usaha yang didirikan atau dikembangkan bermanfaat bagi masyarakat sekitarnya atau malah merugikan. **Bagaimana dampak lingkungannya apakah positif atau negatif.**



TUJUAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

- Tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar pada peluang bisnis yang kurang menguntungkan.
- Tentu saja studi kelayakan ini akan memakan biaya, tetapi biaya tersebut relatif kecil bila dibandingkan dengan resiko kegagalan dari investasi bisnis.



INTENSITAS STUDI KELAYAKAN

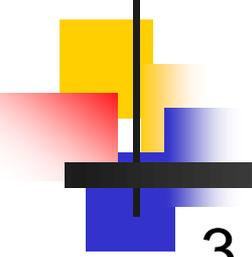
Ada beberapa faktor yang mempengaruhi intensitas (kedalaman) dalam studi kelayakan antara lain :

1. **Besarnya modal yang di investasikan**

- Umumnya semakin besar jumlah modal ditanamkan semakin mendalam studi kelayakan dilakukan.

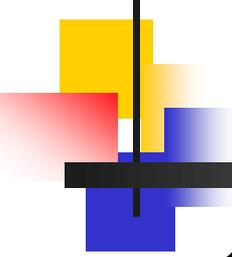
2. **Tingkat ketidakpastian proyek**

- Semakin sulit memperkirakan penghasilan penjualan, biaya, aliran kas dll, semakin berhati-hati dalam melakukan studi kelayakan.



3. Kompleksitas elemen-elemen yang mempengaruhi investasi bisnis

- Semakin banyak faktor-faktor yang mempengaruhi implementasi proyek investasi maka semakin berhati-hati melaksanakan studi kelayakan.
- Jadi semakin besar modal yang di investasikan, semakin tinggi ketidakpastian dan semakin kompleks faktor-faktor yang mempengaruhi maka semakin mendalam studi kelayakan dilakukan



PROSES STUDI KELAYAKAN BISNIS

1. Tahap Penemuan Ide atau Perumusan Gagasan
2. Tahap Memformulasikan Tujuan
3. Tahapan Analisis
4. Tahap Keputusan

PROSES STUDI KELAYAKAN BISNIS

GAGASAN USAHA

TUJUAN
(Visi dan Misi)

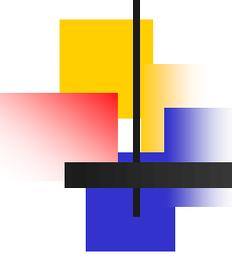
ANALISIS/EVALUASI

1. PASAR
2. PRODUKSI/OPERASI
3. MANAJEMEN
4. KEUANGAN
5. ASPEK-ASPEK LAIN

KEPUTUSAN

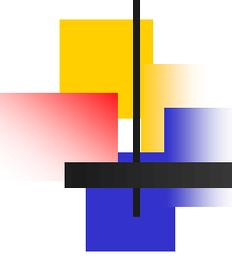
DILAKSANAKAN
(GO)

TIDAK DILAKSANAKAN
(NO GO)



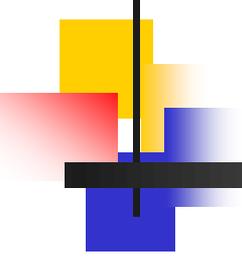
TAHAP PENEMUAN IDE ATAU PERUMUSAN GAGASAN

- ➔ Tahap penemuan ide ialah tahap dimana wirausaha memiliki ide untuk merintis usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi.



TAHAP MEMFORMULASIKAN TUJUAN

- ➔ Tahap ini adalah tahap perumusan **visi dan misi bisnis**. Apa visi dan misi bisnis yang hendak diemban, setelah jenis bisnis tersebut diidentifikasi?
- ➔ Apakah visi dan misi bisnis yang akan dikembangkan tersebut benar-benar dapat menjadi kenyataan atau tidak. Semuanya dirumuskan dalam bentuk tujuan.

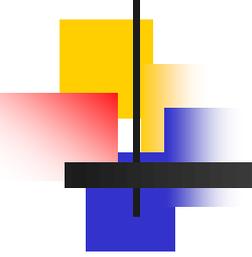


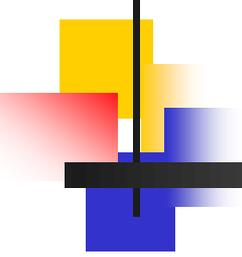
TAHAPAN ANALISIS

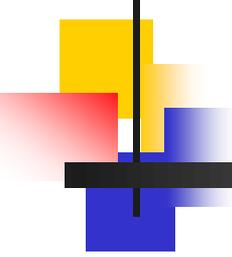
Tahap ini adalah tahap pengkajian ide bisnis, apakah ide bisnis anda akan dapat mencapai tujuan atau tidak.

Aspek-aspek yang harus dikaji dan dicermati adalah :

- ➔ **Aspek Pasar**, (mencakup produk yang akan di pasarkan, peluang pasar, permintaan dan penawaran, segmentasi pasar, pasar sasaran, ukuran pasar, perkembangan pasar, struktur pasar dan strategi bersaing).

- 
- ➔ **Aspek Teknik Produksi / Operasi**, (lokasi, bangunan gedung, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi dan lay-out pabrik, atau tempat usaha).
 - ➔ **Aspek Manajemen / Pengelolaan**, (organisasi, aspek pengelolaan, aspek tenaga kerja, aspek kepemilikan, aspek yuridis, aspek lingkungan, dan sebagainya. Aspek yuridis dan lingkungan perlu menjadi bahan analisis sebab perusahaan harus mendapat pengakuan dari berbagai pihak dan harus ramah lingkungan).

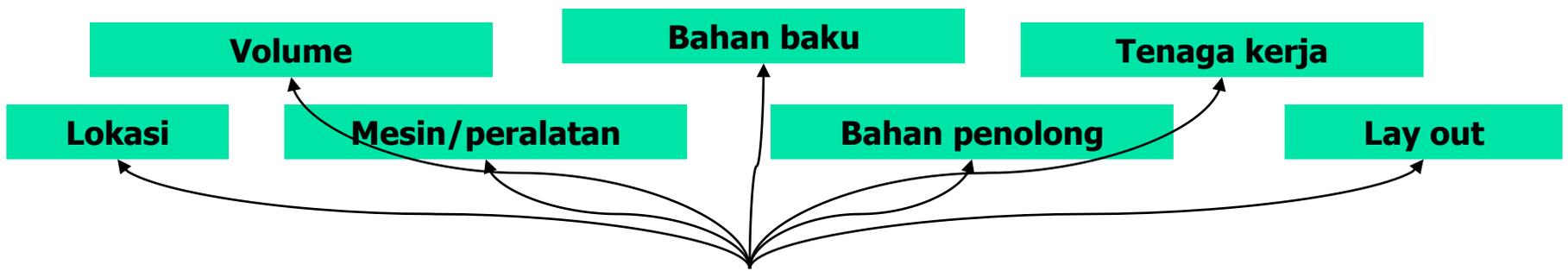
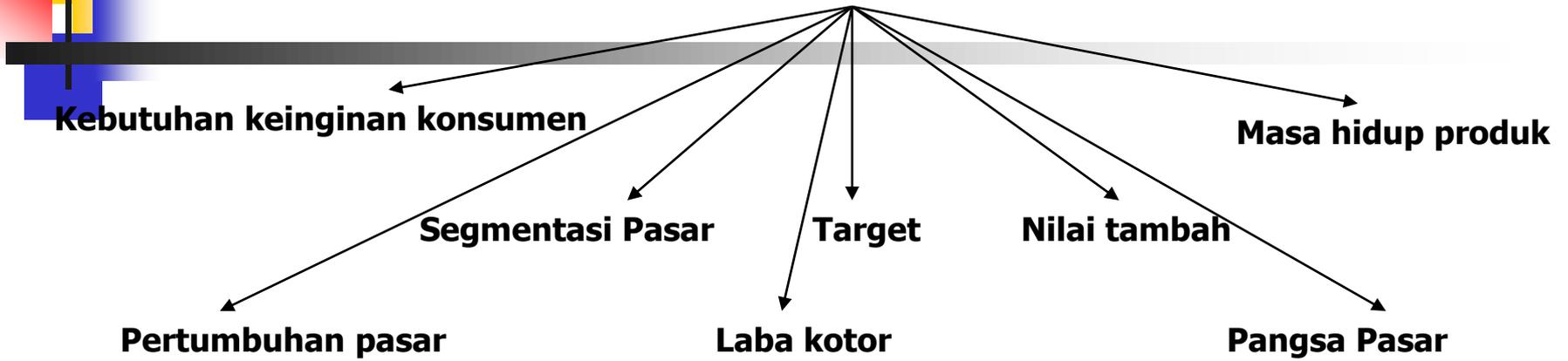
- 
-
- ➔ **Aspek Finansial / Keuangan**, (sumber dana, penggunaan dana, proyeksi biaya, proyeksi pendapatan, proyeksi keuntungan dan proyeksi aliran kas).
 - ➔ **Aspek lain-lain yang relevan**, antara lain seperti :
 - Aspek Ekonomi
 - Aspek Keamanan
 - Aspek Sosial Budaya
 - Aspek Amdal, dll



TAHAP KEPUTUSAN

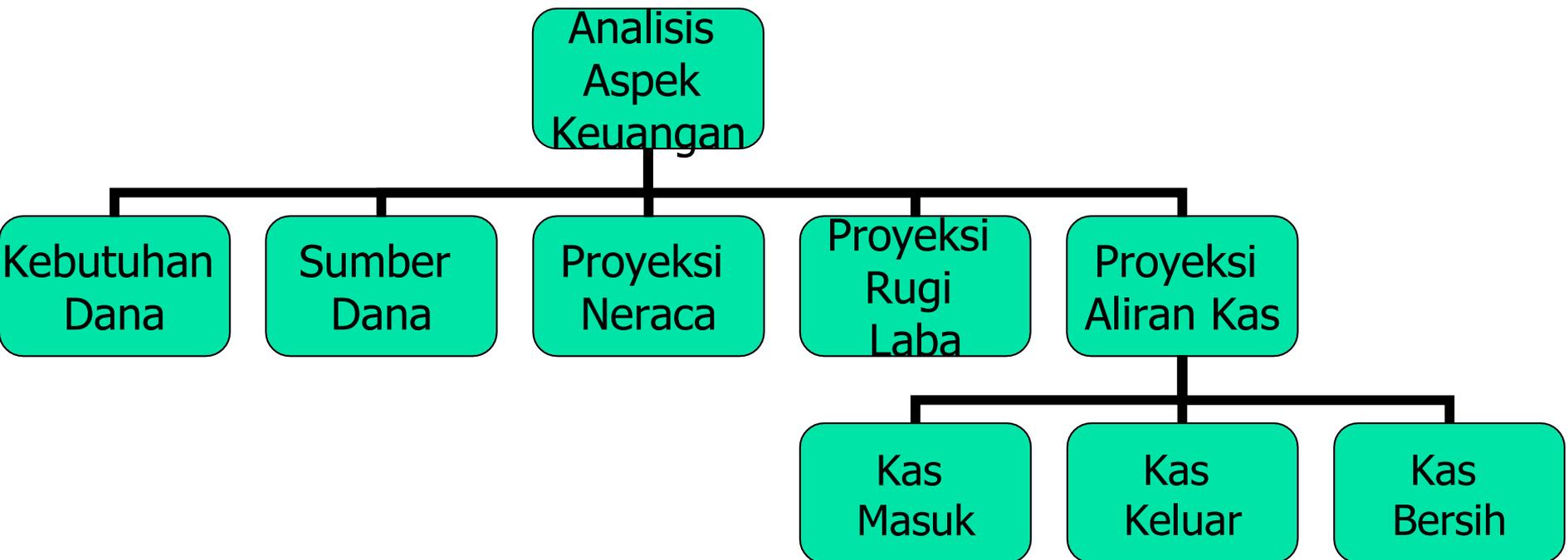
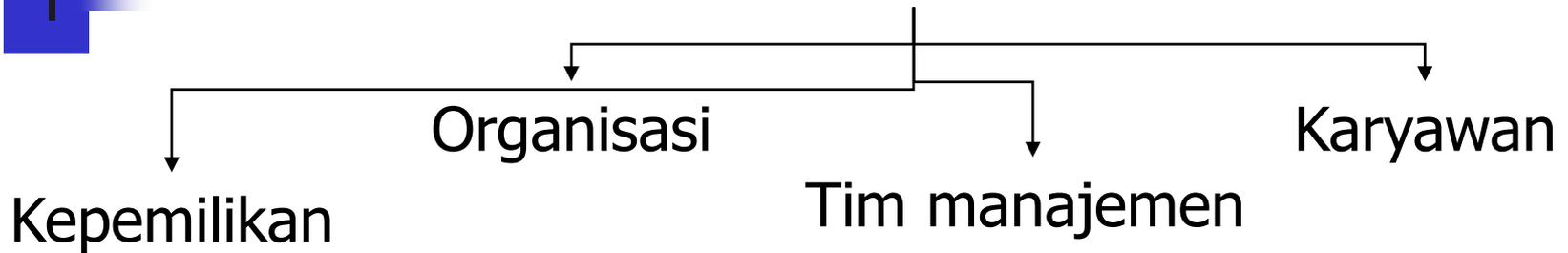
- ➔ Langkah yang terakhir adalah tahapan mengambil keputusan. Apakah bisnis layak dilaksanakan atau tidak.
- ➔ Karena menyangkut keperluan investasi yang mengandung risiko, maka keputusan bisnis biasanya berdasarkan beberapa kriteria investasi, seperti *Pay Back Period (PBP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return*.

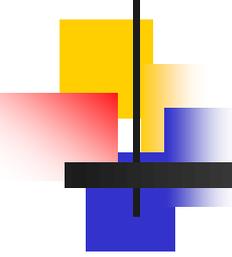
Analisis Aspek Pemasaran



ANALISIS PRODUKSI / OPERASI

Analisis Aspek Manajemen

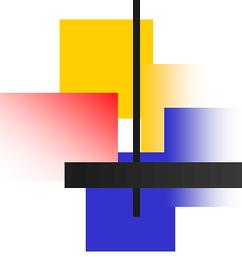




ANALISIS KELAYAKAN BISNIS

a. Analisis Aspek Pemasaran

- **Kebutuhan dan Keinginan Konsumen,**
Barang dan jasa apa yang banyak dibutuhkan dan diinginkan konsumen? Berapa banyak yang mereka butuhkan? Bagaimana daya beli mereka? Kapan mereka membutuhkan?
- **Segmentasi Pasar.**
Pelanggan dikelompokkan dan diidentifikasi, misalnya berdasarkan geografi, demografi, dan sosial budaya dan demografis.
- **Target.**
Target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih.

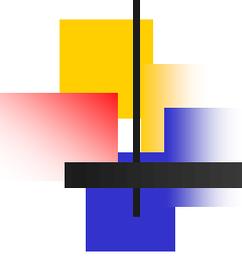


- ❑ **Nilai Tambah.**

Wirausaha harus mengetahui nilai tambah produk dan jasa pada setiap rantai pemasaran mulai dari pemasok, agen, sampai pada konsumen akhir. Nilai tambah barang dan jasa biasanya diukur dengan harga.

- ❑ **Masa Hidup Produk.**

Harus dianalisis apakah masa hidup produk dan jasa bertahan lama atau tidak. Apakah ukuran lama masa produk lebih dari waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan laba sampai modal kembali atau tidak?



- ❑ **Struktur Pasar**

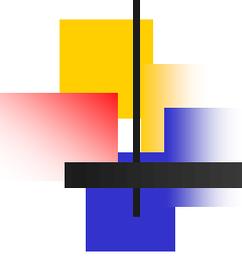
Harus dianalisis apakah barang dan jasa yang akan dipasarkan termasuk pasar persaingan tidak sempurna seperti pasar monopoli, oligopoli, dan *monopolistic competition* ataukah termasuk pasar persaingan sempurna.

- ❑ **Persaingan dan Strategi Pesaing.**

Harus dianalisis apakah tingkat persaingan tinggi atau rendah. Jika tinggi bahkan ketat berarti peluang pasar rendah.

- ❑ **Ukuran Pasar.**

Ukuran pasar dapat dianalisis dari volume penjualan. Jika volume penjualan tinggi berarti pasar potensial.



- **Pertumbuhan Pasar.**

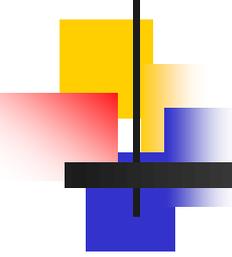
Dapat dianalisis dari pertumbuhan volume penjualan. Jika pertumbuhan pasar tinggi (misalnya $> 20\%$), berarti potensi pasar tinggi.

- **Laba Kotor.**

Apakah perkiraan margin laba kotor tinggi atau rendah? Jika profit margin kotor $> 20\%$ berarti pasar potensial.

- **Pangsa Pasar**

Dapat dianalisis dari selisih antara jumlah barang dan jasa yang diminta dengan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan.



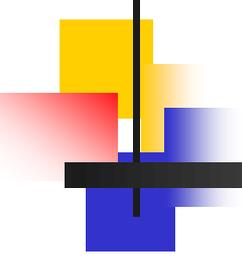
b. Analisis Aspek Produksi / Operasi

- **Lokasi Operasi.**

Hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi pelanggannya. Misalnya dekat ke pemasok, dekat ke konsumen, dekat ke alat transport atau di antara ketiganya.

- **Volume Operasi.**

Harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan kapasitas, Volume operasi yang berlebihan akan menimbulkan permasalahan baru dalam penyimpanan.

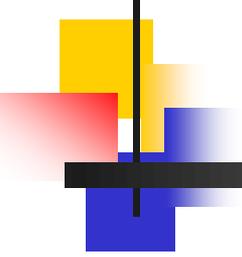


- **Mesin dan Peralatan**

Mesin dan peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan yang akan datang, serta harus disesuaikan dengan luas produksi supaya tidak terjadi kelebihan kapasitas

- **Bahan Baku dan Bahan Penolong**

Bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan, sehingga persediaan tersebut efisien.

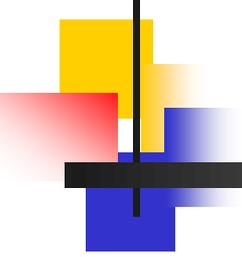


- **Tenaga Kerja.**

Jumlah dan kualifikasi karyawan harus disesuaikan dengan keperluan jam kerja dan kualifikasi pekerjaan untuk menyelesaikan pekerjaan itu, supaya lebih tepat, lebih cepat, dan lebih hemat (efisien).

- **Lay-out.**

Lay-out adalah tata ruang atau tata letak berbagai fasilitas operasi. Lay-out harus tepat dan prosesnya praktis sehingga efisien.



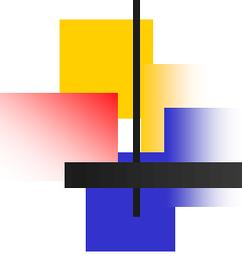
c. Analisis Aspek Manajemen

- **Kepemilikan.**

Apakah unit bisnis yang akan didirikan milik pribadi (perseorangan) atau milik bersama (persekutuan seperti CV, PT, dan bentuk badan usaha lainnya). Apa saja keuntungan dan kerugian dari unit bisnis yang kita pilih tersebut? Hendaknya dipilih yang tidak berisiko terlalu tinggi dan menguntungkan.

- **Organisasi.**

organisasi apa yang diperlukan? Apakah organisasi lini, organisasi staf, lini dan staf atau bentuk lainnya. Tentukan jenis yang paling tepat dan efisien.

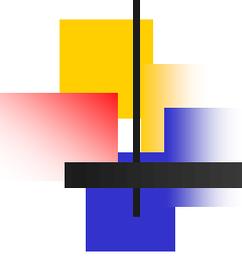


- **Tim Manajemen.**

Apakah bisnis akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional. Tergantung pada skala usaha dan kemampuan yang dimiliki wirausaha.

- **Karyawan**

Karyawan harus disesuaikan dengan jumlah, kualifikasi dan kualitas yang diperlukan.



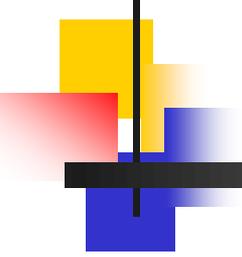
d. Analisis Aspek Keuangan

- ❑ **Kebutuhan Dana.**

kebutuhan dana untuk operasional perusahaan, misalnya berapa besarnya dana untuk aktiva tetap, untuk modal kerja dan pembiayaan awal

- ❑ **Sumber Dana.**

Ada beberapa sumber dana yang layak digali, yaitu sumber dana internal (misalnya modal yang disetor, laba yang ditahan, penyusutan) dan modal eksternal (misalnya saham-saham, obligasi, dan pinjaman).

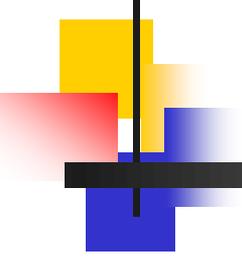


- ❑ **Proyeksi Neraca.**

Sangat penting untuk mengetahui posisi harta dan kekayaan serta untuk mengetahui kondisi keuangan lainnya. Misalnya posisi aktiva lancar, aktiva tetap, pasiva lancar, kewajiban jangka panjang dan kekayaan bersih.

- ❑ **Proyeksi Rugi & Laba.**

Proyeksi rugi & laba dari tahun ke tahun menggambarkan perkiraan laba atau rugi di masa yang akan datang. Komponen rugi & laba meliputi proyeksi penjualan, proyeksi biaya, dan proyeksi rugi /laba bersih.

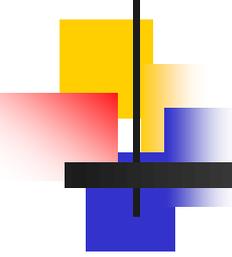


❑ **Proyeksi Aliran Kas (*Cash Flow*).**

Dari aliran kas dapat dilihat kemampuan perusahaan untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban keuangannya.

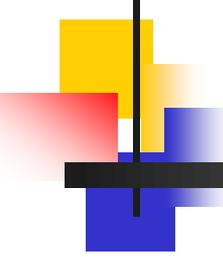
Ada tiga jenis aliran kas, yaitu :

- ➔ **Aliran kas masuk (*cash inflow*),** merupakan penerimaan-penerimaan yang berupa hasil penjualan atau pendapatan.
- ➔ **Aliran kas keluar (*cash outflow*),** merupakan biaya-biaya termasuk pembayaran bunga dan pajak.
- ➔ **Aliran kas masuk bersih (*net cash in-flow*),** merupakan selisih dari aliran kas masuk dan aliran kas keluar ditambah penyusutan dengan diperhitungkan bunga setelah pajak.



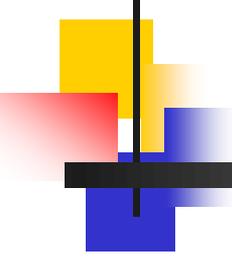
KRITERIA INVESTASI

- ⇒ Untuk mengetahui layak tidaknya suatu investasi yang dilakukan dan menguntungkan secara ekonomis, dipergunakan empat kriteria yaitu metode *Payback Periode*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return* dan *Probability Index*.



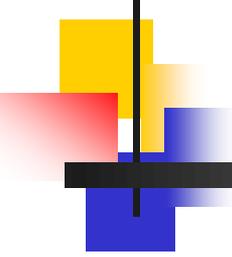
PAYBACK PERIODE (PBP)

- ❑ *Payback Periode* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi.
- ❑ *Payback Periode* sangat penting untuk menghitung jangka waktu pengembalian investasi. Semakin cepat *payback periodenya* maka semakin baik bisnis tersebut
- ❑ Jika *Payback Period* lebih pendek waktunya daripada *maximum Payback Period*, maka usulan investasi dapat diterima. .



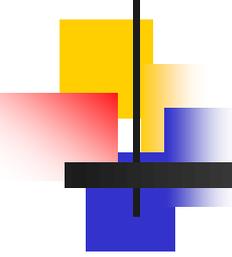
NET PRESENT VALUE (NPV)

- Metode ini menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun *terminal cash flow*) dimasa yang akan datang.
- Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang lebih besar dari pada nilai sekarang investasi maka proyek dinyatakan menguntungkan sehingga diterima, sedangkan apabila lebih kecil (NPV negatif) proyek ditolak karena tidak menguntungkan.



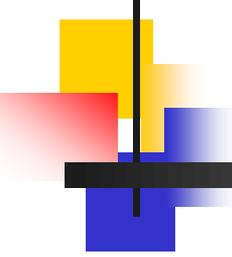
INTERNAL RATE OF RETURN (IRR)

- Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa-masa yang mendatang.
- Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan) maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.



PROBABILITY INDEXS (PI)

- Metode ini menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang dengan nilai sekarang investasi.
- Kalau *profitability index* lebih besar dari 1 maka proyek dikatakan menguntungkan, kalau dibawah 1 merugikan.



PENYUSUNAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

Setelah menganalisis berbagai aspek bisnis dengan secermat mungkin dan secara ekonomis dinyatakan layak maka langkah selanjutnya menyusun laporan studi kelayakan. Sistematika laporan studi kelayakan pada umumnya berisikan sebagai berikut :

RINGKASAN PROYEK

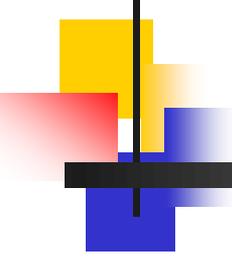
BAB I. PENDAHULUAN

- 1.1. Dasar Gagasan Membuka Bisnis Baru / Pengembangan Bisnis.
- 1.2. Nama dan Alamat Perusahaan
- 1.3. Bidang Usaha
- 1.4. Bentuk Perusahaan
- 1.5. Gambaran Perkembangan Perusahaan (untuk perusahaan yang sudah ada).

BAB II. PROFIL PERUSAHAAN DEWASA INI

(Untuk perusahaan yang sudah ada)

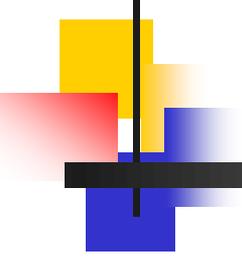
- 2.1. Gambaran Umum Perusahaan
- 2.2. Perizinan
- 2.3. Aspek Teknis Produksi / Operasi
- 2.4. Aspek Pemasaran
- 2.5. Aspek Manajemen
- 2.6. Aspek Keuangan



BAB III. PROYEK YANG DIUSULKAN

(Untuk proyek bisnis baru)

- 3.1. Proyek yang Diusulkan
 - a. Sifat investasi (baru/perluasan)
 - b. Jenis Produk (produk utama dan sampingan)
- 3.2. Aspek Teknis
 - a. Sifat Proyek
 - b. Jenis dan jumlah Produksi
 - c. Lokasi
 - d. Bangunan
 - e. Mesin dan Peralatan
 - f. Lay out Proses
 - g. Proses Produksi
 - h. Kapasitas Produksi
 - i. Bahan Baku dan Bahan Penolong
 - j. Tenaga Kerja.

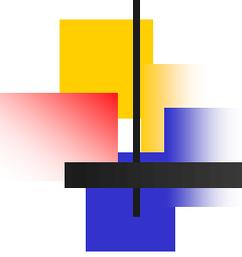


3.3. Aspek Pemasaran

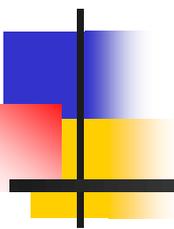
- a. Peluang Pasar
- b. Daerah Pemasaran (*Market Segmenting*)
- c. Pasar Sasaran (*Market Targeting*)
- d. Volume dan Harga Penjualan
- e. Masa Hidup Produk
- f. Struktur Pasar
- g. Persaingan dan Strategi Bersaing
- h. Ukuran Pasar dan Pertumbuhannya
- i. Pangsa Pasar
- j. *Gross Profit Margin*

3.4. Aspek Manajemen

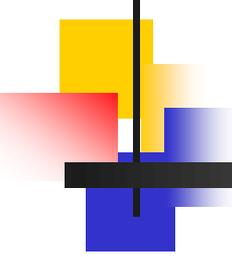
- a. Kepemilikan
- b. Struktur Organisasi
- c. Tim Manajemen
- d. Tenaga Kerja/Karyawan

- 
-
- 3.5. Aspek Keuangan
 - a. Kebutuhan Dana
 - b. Sumber Dana
 - c. Prediksi Pendapatan
 - d. Prediksi Biaya
 - e. Prediksi Rugi Laba
 - f. Kriteria Investasi

BAB IV KESIMPULAN
LAMPIRAN

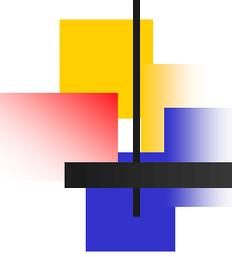


KIAT MELIHAT DAN MEMBERDAYAKAN PELUANG BISNIS



PELUANG

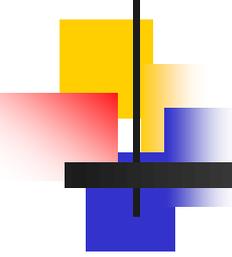
- ❑ Disekitar kita terdapat banyak sekali peluang.
- ❑ Bagi seseorang yang mempunyai kepekaan, kreatifitas, inovasi, serta keberanian dalam mengambil resiko, setiap aspek kehidupan menimbulkan peluang.



MUNCULNYA PELUANG

Peluang muncul karena :

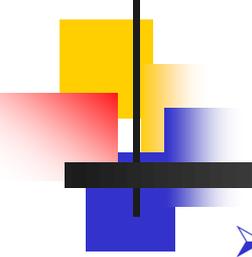
1. Masalah-masalah
2. Kebutuhan-kebutuhan
3. Keinginan-keinginan
4. Karena diciptakan

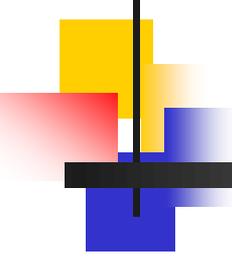


1. PELUANG MUNCUL DARI MASALAH

Sebagian orang menganggap bahwa “masalah” adalah sesuatu yang :

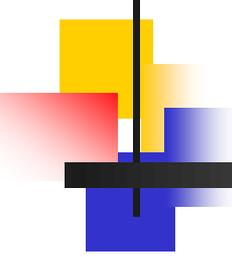
- menyusahkan,
- merugikan,
- Menyengsarakan
- Memusingkan
- dan lain sebagainya

- 
-
- Sementara sebagian kecil orang yang berfikir lebih jernih dapat melihat bahwa di setiap masalah pasti ada penyelesaian.
 - Bahkan jika kita mau hidup lebih baik, maka akan selalu berhadapan dengan lebih banyak lagi masalah.
 - Masalah adalah kehidupan maka semakin banyak masalah yang diselesaikan “hidup menjadi lebih hidup”



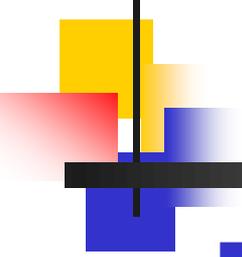
Masalah dan Peluang

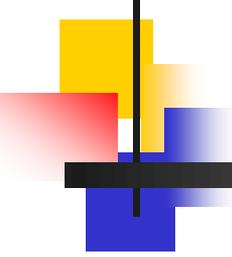
- masalah-masalah yang muncul dalam kehidupan justru memberikan atau melahirkan banyak peluang usaha.
- Sebab semua masalah memerlukan solusi, alternatif pemecahan dan jalan keluar yang dapat memberikan nilai ekonomis bagi yang mampu menawarkannya sesuai kebutuhan yang ada.



2. PELUANG MUNCUL DARI KEBUTUHAN-KEBUTUHAN

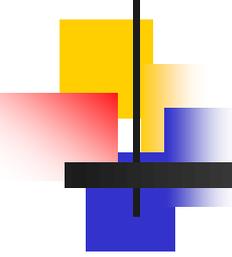
- Dalam kehidupan setiap manusia wajib memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidup, baik kebutuhan dasar maupun pengembangannya.
- Kebutuhan-kebutuhan tersebut antara lain :
 - Sandang
 - Pangan
 - Papan (Perumahan)
 - Pendidikan
 - Kesehatan
 - dsb

- 
-
- Semua kebutuhan diatas memunculkan permintaan dan penawaran, maka melahirkan peluang-peluang untuk memenuhi permintaan.
 - Dalam perkembangnya, kebutuhan manusia akan barang dan jasa meningkat dengan sangat dasyat baik dalam jenis komoditinya maupun jumlahnya.
 - Karena itu terdapat berjuta-juta peluang untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut



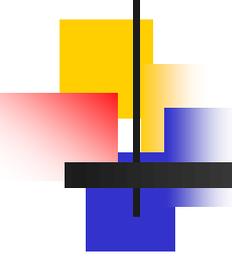
3. PELUANG MUNCUL DARI KEINGINAN - KEINGINAN

- ➔ Manusia mempunyai keinginan tidak terbatas, baik pada jenis maupun jumlahnya.
- ➔ Karena itu peluang yang muncul dari keinginan-keinginan manusia juga tak terbatas banyaknya.
- ➔ Jadi pada dasarnya peluang untuk membuka usaha sangat terbuka lebar.



4. PELUANG MUNCUL KARENA DICIPTAKAN

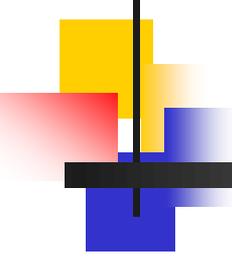
- ↪ Peluang muncul, bukan saja karena timbulnya masalah, kebutuhan dan keinginan baru, tetapi juga bisa muncul karena diciptakan.
- ↪ Seorang wirausahawan dicirikan dengan banyaknya pemikiran-pemikiran baru dan mencoba untuk mengimplementasikan hasil pemikirannya, sehingga bisa menciptakan nilai tambah dari setiap produk dan jasa yang dihasilkan.
- ↪ Jadi dalam proses penciptaan kreasi dan inovasi baru tersebut dapat menciptakan peluang-peluang usaha baru.



PEMBERDAYAAN PELUANG

↳ Masalahnya dalam pemberdayaan peluang, :

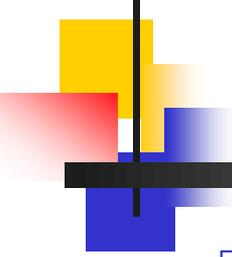
1. Orang bodoh menyia-nyiakan peluang,
2. Orang pintar menunggu peluang,
3. Orang bijak mencari peluang
4. Orang yang pintar dan bijak akan menciptakan peluang.

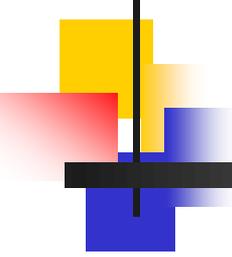


KEBERUNTUNGAN

(Peter F. Drucker)

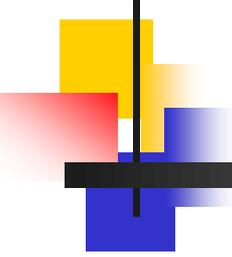
“Keberuntungan adalah pertemuan antara persiapan dengan kesempatan (peluang)”

- 
-
- Napoleon pernah berkata : “ Jangan beri kami jenderal-jenderal yang brilliant, tapi beri kami jenderal-jenderal yang memiliki keberuntungan”.
 - Ini artinya, untuk mendapatkan kemenangan yang dibutuhkan adalah para jenderal yang mampu mempertemukan antara kesiapan dengan peluang sehingga menjadi **keberuntungan.**



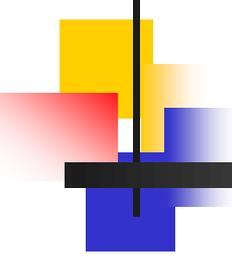
Kunci untuk mendapatkan keberuntungan :

- Melakukan sesuatu yang seharusnya (*the right things*),
- Pada saat yang tepat (*at the right time*) dan
- Dengan cara yang benar (*in the right way*).
- Sukai apa yang anda kerjakan dan kerjakan apa yang anda sukai.



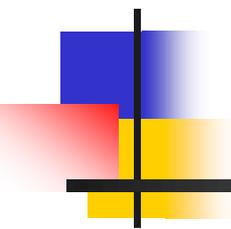
PERSIAPAN-PERSIAPAN UNTUK MENANGKAP PELUANG

1. Menumbuhkan jiwa wirausaha
2. Menentukan ide bisnis yang anda minati
3. Melakukan studi kelayakan
4. Keberanian mengambil resiko
5. Bersedia *me-manage* usaha
6. Memiliki kecerdasan finansial

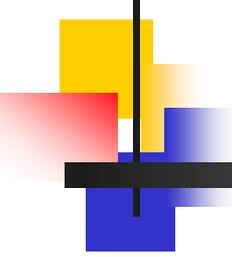


BERTINDAK MENANGKAP PELUANG

- Anda semua telah diberi dua anugerah yang luar biasa yaitu **pikiran anda** dan **waktu anda**. Terserah pada anda untuk melakukan apa yang anda senangi dengan keduanya.
- Anda dan masa depan anak-anak anda akan ditentukan oleh pilihan yang anda buat sekarang, bukan besok. Karena itu bertindaklah untuk menangkap peluang, **mulai dari diri sendiri, dari sekarang dan dari yang terkecil.**
- Semoga anda bahagia dengan anugerah yang menakjubkan yang kita rasakan dalam kehidupan ini, amien.....

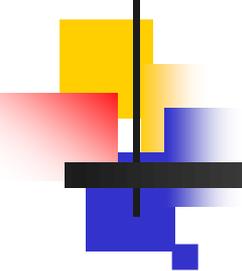


MANAJEMEN RESIKO



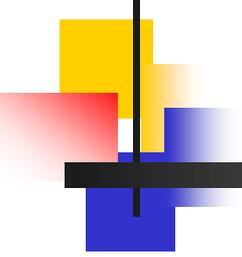
PENDAHULUAN

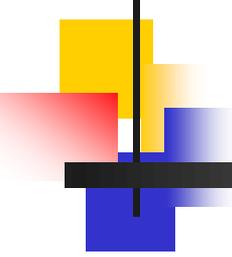
- Kebanyakan orang ingin mengelakkan resiko, karena ingin selalu aman dan hidup tenang, maka memang kebanyakan orang takut menanggung resiko.
- Namun semua tahap kehidupan kita mengandung resiko. Kemanapun kita lari dari resiko, maka disitupun kita akan menemukan resiko yang lainnya. Karena resiko merupakan bagian tidak terpisahkan dari hidup kita.



Berbagai definisi dapat diberikan kepada kata resiko itu, namun secara sederhana resiko artinya kemungkinan akan terjadinya akibat buruk atau akibat yang merugikan, seperti kehilangan, cedera, kebakaran dan sebagainya.

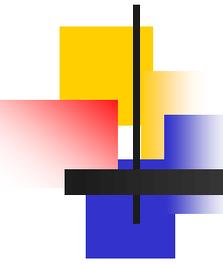
- Tidak ada metode apapun yang bisa menjamin seratus persen bahwa akibat buruk itu dapat dihindarkan, kecuali kalau kegiatan yang mengandung resiko itu tidak dilakukan.

- 
-
- Agar resiko tidak menghalangi kegiatan perusahaan, maka seharusnya resiko tersebut di-*manage* dengan sebaik-baiknya!



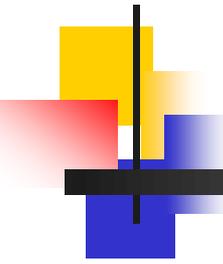
Tugas Manajemen Resiko

- Mengidentifikasi resiko-resiko yang dihadapi,
 - Mengukur atau menentukan besarnya resiko
 - Mencarikan jalan keluar untuk menghadapi atau menangani resiko itu.
- ↪ Ini berarti orang harus menyusun strategi untuk memperkecil ataupun mengendalikan resiko tersebut.



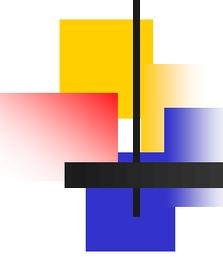
Pertanyaan yang harus dicari jawabannya oleh manager resiko adalah :

- Resiko apa yang saja yang dihadapi oleh perusahaan?
- Bagaimana dampak resiko terhadap kehidupan bisnis perusahaannya?
- Resiko mana yang harus dihadapi sendiri, dan resiko mana yang harus dipindahkan ke perusahaan asuransi?
- Metode mana yang cocok dan efisien untuk menghadapinya?



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO DENGAN FUNGSI-FUNGSI LAIN DALAM PERUSAHAAN

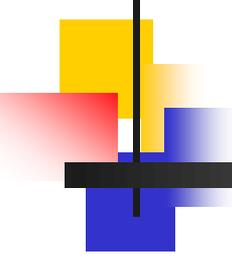
- Manajemen resiko berkaitan erat dengan fungsi perusahaan lainnya, yaitu dengan fungsi accounting, keuangan, marketing, produksi, personalia, engineering dan maintenance. Karena bagian-bagian itu yang menciptakan resiko.



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

DENGAN FUNGSI ACCOUNTING

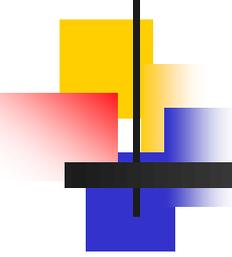
- ◆ Bagian accounting menjalankan kegiatan manajemen resiko yang penting yaitu :
 - Mengurangi kesempatan pegawai melakukan penggelapan dengan jalan melakukan internal audit dan internal controll
 - Melalui rekening asset bagian accounting mengidentifikasi dan mengukur kerugian terhadap harta
 - Melalui penilaian rekening seperti rekening piutang



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

DENGAN FUNGSI KEUANGAN

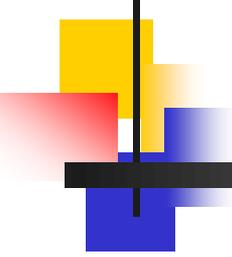
- ◆ Bagian keuangan melakukan banyak penetapan yang mempengaruhi manajemen resiko.
 - Manajer resiko biasanya dibawah direktur keuangan
 - Bagian keuangan menganalisis pengaruh turunnya profit dan cash flow, sehingga menghalangi pencapaian tujuan
 - Membantu dalam menetapkan pembelian barang/peralatan



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

DENGAN FUNGSI MARKETING

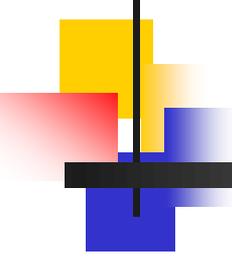
- ◆ Kegiatan marketing dapat menciptakan resiko terutama resiko tanggung gugat.
- ◆ Misalnya perusahaan bisa dituntut oleh pihak luar berkenaan dengan penggunaan *packaging* yang tidak memenuhi syarat, sehingga dapat membahayakan konsumen.



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

DENGAN FUNGSI PERSONALIA

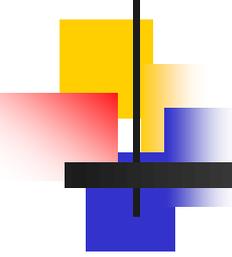
- ◆ Karena bagian personalia bertanggung jawab untuk seleksi latihan personil, maka bagian personalia juga bertanggung jawab dalam mengawasi jabatan yang mengandung resiko, misalnya kecelakaan dan penyakit
- ◆ Dalam banyak kasus bagian personalia mempunyai tanggung jawab langsung untuk keselamatan dan hygiene industri



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

DENGAN FUNGSI PRODUKSI

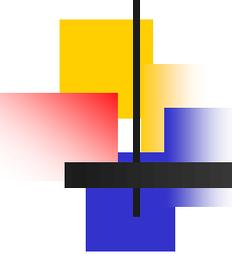
- ◆ Kegiatan produksi banyak menciptakan resiko. Dalam mendesain dan membuat produk atau memberikan service kepada konsumen juga dapat menimbulkan kerusakan dan kecelakaan kepada pemakai atau konsumennya.
- ◆ Karena itu bagian produksi harus mengidentifikasi dan mengevaluasi bahaya-bahaya yang terkait dengan manajemen resiko



HUBUNGAN MANAJEMEN RESIKO

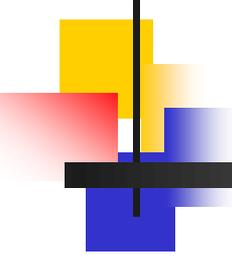
DENGAN FUNGSI ENGINEERING & MAINTENANCE

- ◆ Bagian ini bertanggung jawab untuk mendesain pabrik, maintenance dan melaksanakan fungsi perawatan gedung, pabrik dan peralatan yang semuanya sangat vital untuk mencegah, mengurangi frekuensi dan keparahan kerugian.



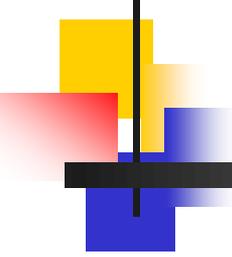
KONSEP RESIKO

- Manajemen resiko merupakan suatu usaha untuk menganalisis serta mengendalikan resiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Karena itu perlu terlebih dahulu dipahami tentang konsep-konsep yang dapat memberikan makna, cakupan yang luas dalam rangka memahami proses manajemen resiko itu.



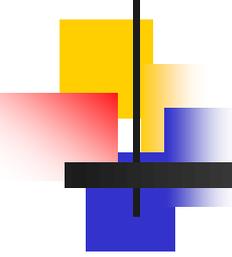
Beberapa Definisi Resiko

- Resiko adalah kans kerugian (*Risk is the chance of loss*)
- Risk adalah kemungkinan kerugian (*Risk is the possibility of loss*)
- Resiko adalah ketidakpastian (*Risk is uncertainty*)
- Resiko merupakan penyebaran hasil aktual dari hasil yang diharapkan (*risk is the dispersion of actual from expected result*)



Sebab Sebab Timbulnya Resiko

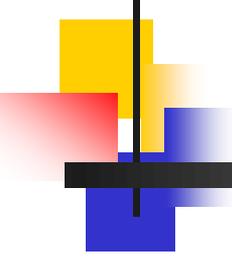
- ➔ Jarak waktu memulai perencanaan atas kegiatan sampai kegiatan itu berakhir. Makin panjang jarak waktu makin besar ketidakpastian
- ➔ Keterbatasan tersediaanya informasi yang diperlukan
- ➔ Keterbatasan pengetahuan/ketrampilan/teknik mengambil keputusan



MENGIDENTIFIKASI RESIKO

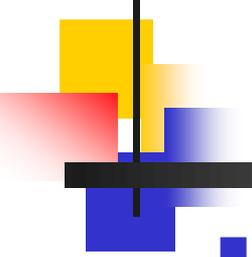
Pengidentifikasian resiko itu merupakan proses penganalisisan untuk menemukan secara sistematis dan berkesinambungan resiko (kerugian potensial) yang menantang perusahaan. Untuk itu diperlukan :

- Suatu checklist dari semua kerugian potensial yang mungkin bisa terjadi pada umumnya pada setiap perusahaan
- Untuk menggunakan checklist itu diperlukan suatu pendekatan yang sistematis untuk menentukan mana dari kerugian potensial yang tercantun dalam checklist itu yang dihadapi oleh perusahaan yang sedang dianalisis.



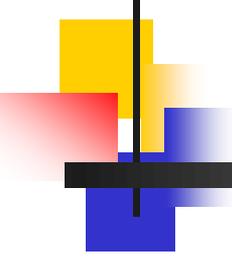
Klasifikasi Kerugian

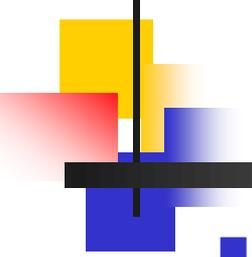
- Kerugian hak milik (*Property Losses*)
- Kewajiban mengganti kerugian orang lain (*Liability Losses*)
- Kerugian personalia (*Personnel Losses*)



■ Kerugian hak milik (*Property Losses*)

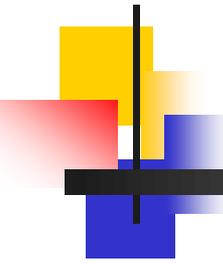
1. Kerugian langsung yang dihubungkan untuk mengganti atau reparasi atau kehilangan harta.
2. Kerugian tidak langsung, seperti keharusan untuk menghancurkan sisa gedung yang rusak akibat kerugian langsung
3. Kerugian pendapatan (*net income*), seperti penghentian kegiatan sementara yang disebabkan oleh suatu kerugian dimana tidak boleh ditempatinya ruangan kerja

- 
-
- **Kewajiban mengganti kerugian orang lain (*Liability Losses*)**
 - Adalah kewajiban untuk mengganti kerugian orang lain karena rusaknya hak milik orang lain atau terlukanya orang lain.



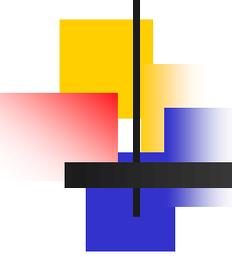
- **Kerugian personalia (*Personnel Losses*)**

- Kerugian bagi perusahaan karena kematian, cacat atau mengundurkan dirinya pegawai, langganan atau pemilik.
- Kerugian bagi keluarga pegawai yang disebabkan oleh kematian, cacat atau pemberhentian



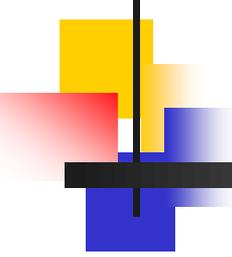
Metode yang dianjurkan dalam menggunakan Checklist

1. Questionare analisis resiko (*Risk analysis questionnaire*)
2. Metode laporan keuangan (*Financial statement methode*)
3. Metode peta-aliran (*flow chart*)
4. Inspeksi langsung pada objek
5. Interaksi yang terencana dengan bagian-bagian perusahaan
6. Catatan statistik dari kerugian masa lalu
7. Analsis lingkungan



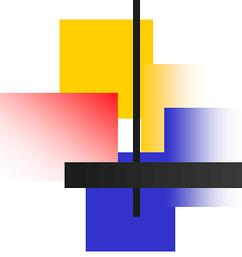
PENGUKURAN RESIKO

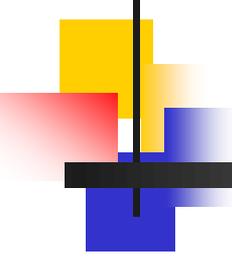
- Sesudah manajer resiko mengidentifikasi berbagai jenis resiko yang dihadapi perusahaan, maka selanjutnya resiko itu harus diukur. Perlunya diukur adalah :
 - Untuk menentukan relatif pentingnya
 - Untuk memperoleh informasi yang akan menolong untuk menetapkan kombinasi peralatan manajemen resiko yang cocok untuk menanganinya.



Dimensi yang harus diukur

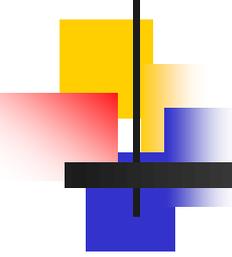
- Informasi yang diperlukan berkenaan dengan dua dimensi resiko yang perlu diukur yaitu :
 1. Frekuensi atau jumlah kerugian yang akan terjadi
 2. Keparahan dari kerugian tersebut

- 
-
- Paling sedikit untuk masing-masing dimensi itu, yang ingin diketahui ialah :
 - Rata-rata nilainya dalam periode anggaran
 - Variasi nilai itu, dari satu periode anggaran ke periode anggaran sebelum dan berikutnya
 - Dampak keseluruhan dari kerugian-kerugian itu jika seandainya kerugian itu ditanggung sendiri, harus dimasukkan dalam analisis, jadi tidak hanya nilainya dalam rupiah saja.



PENGENDALIAN RESIKO

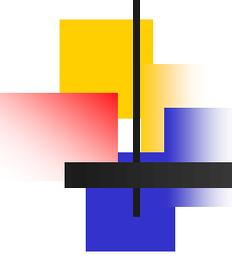
- Seorang manajer resiko mengidentifikasi dan mengukur resiko yang dihadapi perusahaannya, maka ia harus memutuskan bagaimana menangani resiko tersebut. Ada dua pendekatan dasar yaitu :
 - Pengendalian resiko (*Risk control*)
 - Pembiayaan resiko (*Risk financing*)



Pengendalian Resiko (*Risk Control*)

Dijalankan dengan metode berikut :

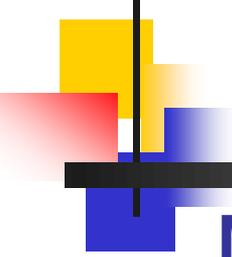
1. Menghindari resiko
2. Mengendalian resiko
3. Pemisahan
4. Pemindahan resiko
5. Kombinasi atau pooling



Pembiayaan Resiko (*Risk Financing*)

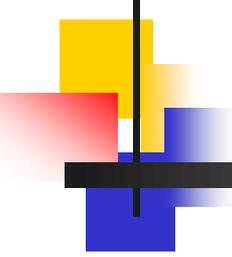
Meliputi :

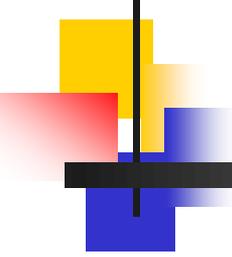
1. Pemindahan resiko melalui pembelian asuransi
2. Menanggung resiko (*retention*)



Menghindari Resiko

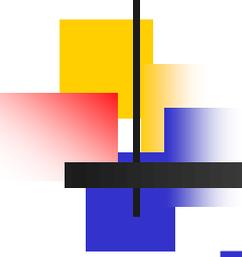
- Salah satu cara mengendalikan resiko murni adalah menghindari harta, orang atau kegiatan-kegiatan karena selalu mengandung resiko, dengan jalan :
 - Menolak memiliki, menerima atau melaksanakan kegiatan itu walaupun hanya untuk sementara
 - Menyerahan kembali resiko yang terlanjur diterima, atau segera menghentikan kegiatan begitu kemudian diketahui mengandung resiko

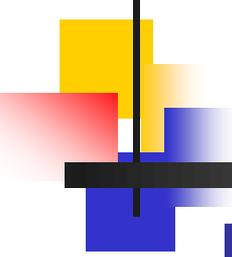
- 
-
- Penghindaran resiko dikatakan berhasil jika tidak terjadi kerugian yang disebabkan resiko yang ingin dihindarkan itu.
 - Sesungguhnya metode ini tidak dapat diimplementasikan sebagaimana mestinya jika ternyata larangan-larangan yang telah diintruksikan itu ternyata dilanggar walau kebetulan tidak terjadi kerugian



Pengendalian Kerugian (*Loss Control*)

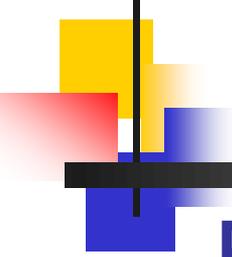
- Implementasi dari kegiatan pengendalian kerugian yaitu dengan :
 1. Merendahkan kans (*chance*) untuk terjadinya kerugian
 2. Mengurangi keparahan jika kerugian itu memang terjadi

- 
-
- Kedua tindakan itu dapat diklasifikasikan dalam berbagai cara :
 - Tindakan pencegahan kerugian atau tindakan pengurangan kerugian
 - Menurut sebab kejadian yang dapat dikontroll
 - Menurut lokasi dari kondisi-kondisi yang akan di kontrol
 - Menurut *timing*-nya



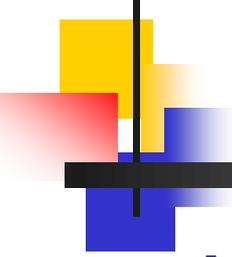
Pemisahan Resiko

- Yang dimaksud pemisahan disini ialah menyebarkan harta yang menghadapi resiko yang sama, menggantikan penempatan dalam suatu lokasi
- Misalnya jika banyak mempunyai truck, maka tindakan pemisahan dilakukan dengan menempatkannya dalam beberapa pool yang berlainan, penempatan barang persediaan tidak dalam satu gudang saja, tetapi dipisahkan dalam dua atau lebih.



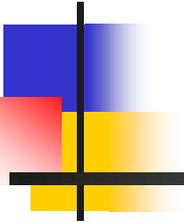
Pemindahan Resiko

- Harta milik atau kegiatan yang menghadapi resiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas maupun dengan berbagai transaksi atau kontrak

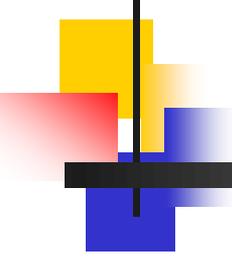


Kombinasi atau Pooling

Merupakan suatu metode pengendalian resiko yang dilakukan dengan cara melakukan tindakan kombinasi dari metode-metode yang ada, baik itu penghindaran resiko, pengendalian resiko, pemisahan resiko maupun pemindahan resiko. Dengan tujuan untuk meminimalkan dampak resiko yang mungkin terjadi.



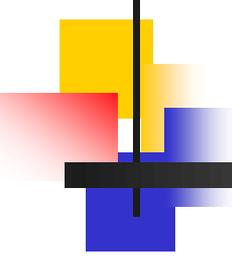
KECERDASAN FINANSIAL



DEFINISI KAYA

Kaya identik dengan kepemilikan dan penguasaan terhadap asset.

Kecerdasan finansial tidak sama dengan kecerdasan intelektual, terdapat banyak bukti bahwa seseorang yang memiliki IQ lebih tinggi tidak selalu memiliki kekayaan yang lebih banyak.



Tahukah anda bahwa :

- 59% orang Amerika pada usia 65 tahun miskin.
- 97% orang Indonesia pada usia 65 tahun miskin.

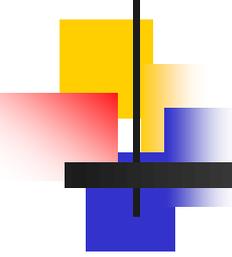
Kenapa demikian? Karena di masa produktif mereka tidak menabung untuk hari tua.

- 1% orang di dunia menguasai 50% dari semua uang beredar. 5% orang di dunia menguasai 90% semua uang beredar.

Berarti :

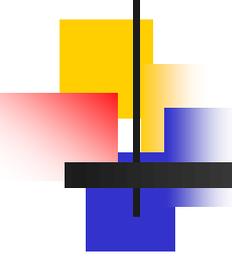
- .

Sumber : Tung Financial Revolution.



RE DEFINISI KEKAYAAN

- Kaya tidak sama dengan jumlah harta benda yang di miliki
- Kaya tidak sama dengan kemewahan
- Kaya tidak berarti mendapat banyak warisan harta benda tetapi ...
- kaya adalah seberapa lama asset anda (baik tangible maupun intangible) dapat memenuhi semua kebutuhan dan keinginan sesuai dengan gaya hidup anda.

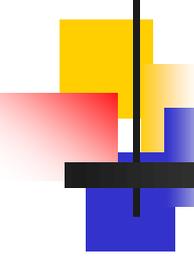


Misal:

A memiliki kekayaan 1 milyar, dan

B memiliki kekayaan 100 juta,

bila A mengkonsumsi 20 juta perbulan dan B hanya mengkonsumsi 1 juta perbulan, maka A lebih miskin dari B karena kekayaan A akan habis 50 bulan dan kekayaan B baru habis 100 bulan kemudian.

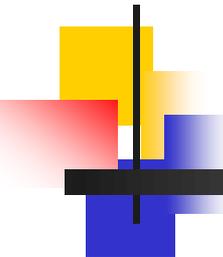


BAGAIMANA STRATEGI MENJADI KAYA

HUKUM PARKINSON:

Hukum ini dikembangkan oleh penulis inggris CN Parkinson yang berbunyi bahwa berapapun jumlah uang yang diperoleh seseorang mereka cenderung lebih banyak menghabiskan dari pada menabungnya. Dengan kata lain semakin besar penghasilan akan diikuti dengan semakin besar pengeluaran.

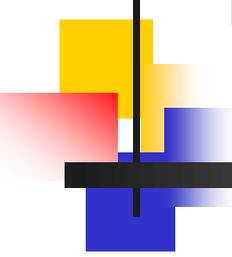
Oleh karena itu bagi anda yang memiliki kecerdasan finansial harus terhindar dari hukum Parkinson ini.



BANGKITKAN KESADARAN bahwa "ANDA BISA KAYA"

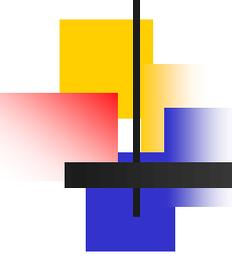
Titik awal dari semua kekayaan adalah memiliki kesadaran bahwa “ Anda bisa menjadi kaya “. Kaya dan Miskin adalah hasil dari cara pandang.

Langkah yang dilakukan untuk menjadi kaya adalah keputusan untuk mengubah pikiran kemudian memiliki keyakinan bahwa anda akan sukses menggapai tujuan “Kaya”



MENGONTROL PIKIRAN UNTUK MENJADI KAYA

Orang ingin menjadi kaya harus mengisi pikirannya tentang Citra kekayaan, kemampuan Pengaruh, kiat kiat Sukses, meningkatkan produktifitas dan selalu mencari solusi dari masalah. Dengan pikiran tersebut anda akan memiliki keberanian, semangat, dan motivasi untuk berprestasi menjadi kaya. Dan sebaliknya

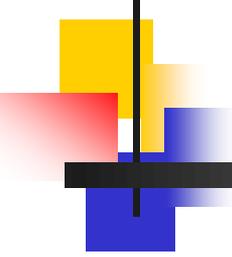


MENGHINDARI BERPIKIR MISKIN

Apa yang dipikirkan untuk menjadi miskin? Mereka memenuhi pikirannya dengan

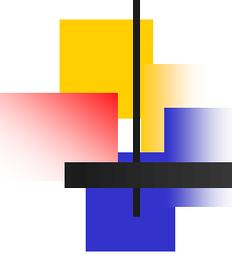
- Kemiskinan
- Kekurangan
- Kelangkaan
- Ketidakmampuan
- Kebodohan
- Keterbatasan dan lain-lain

Sehingga pikiran menjadi negatif seperti iri,dengki,cemas,ragu,curiga dsb.



SUKSES FINANSIAL

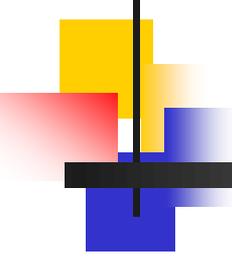
- Orang menjadi kaya sebab memutuskan menjadi “kaya”
- Orang menjadi kaya karena yakin mampu menjadi kaya
- Orang menjadi kaya karena bertindak untuk merealisasikan keyakinannya menjadi kenyataan
- Sebaliknya Orang menjadi miskin sebab belum memutuskan untuk menjadi kaya.
- Mengapa yang kaya makin kaya ? Karena uang mencintari orang kaya dan meninggalkan yang miskin



BERINVESTASILAH & RAIH KEKAYAAN

Dalam buku manusia terkaya di Babilon GEORGE CLASSON mengatakan:

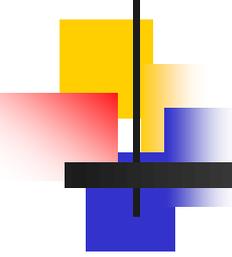
- Aturan utama untuk menjadi kaya adalah:
- Himpun dana 10 % dari penghasilan anda kemudian investasikan
- Berinvestasilah dengan hati-hati dan teliti
- Jangan mencoba ingin cepat kaya
- Berkonsentrasilah menjadi kaya secara pelan-pelan tetapi pasti

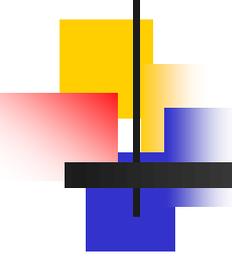


LIMA HUKUM TENTANG UANG

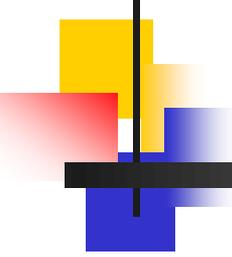
George S. Clason

- Dengan senang hati dan dalam jumlah yang semakin besar, uang akan mendatangi siapapun yang mau menyisihkan tidak kurang dari sepersepuluh penghasilannya untuk menciptakan harta benda bagi masa depannya maupun keluarganya.
- Dengan rajin dan riang gembira, uang bekerja bagi pemiliknya yang bijaksana, yang menemukan bagi uang itu pekerjaan yang menguntungkan sehingga ia beranak pinak seperti kawanan ternak di padang

- 
-
- Uang aman dalam lindungan pemiliknya yang bijak, yang menginvestasikannya berdasarkan nasihat orang-orang yang terbukti ahli dalam pengelolaannya.
 - Uang akan lari dari orang yang menginvestasikannya dalam usaha atau tujuan yang tidak diketahui dengan baik, atau tidak dianjurkan oleh orang-orang yang ahli dalam pengelolaannya.

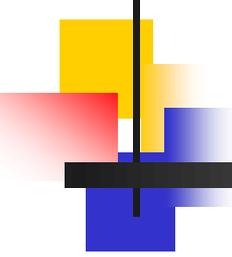
- 
-
- Uang akan lari dari orang-orang yang memaksakannya untuk memberi penghasilan yang mustahil, atau yang mengikuti bujukan mulut manis para penipu maupun pemimpi di siang bolong, atau yang tidak berpengalaman dan muluk-muluk dalam berinvestasi.

Ctt: Emas diganti dengan uang.



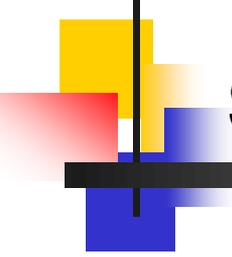
UANG BEKERJA UNTUK ANDA

Bila Anda bekerja untuk uang, maka anda tidak mudah untuk menjadi kaya, bila uang yang bekerja untuk anda maka anda akan lebih mudah menjadi kaya. Anda bukan budak uang tetapi uanglah yang seharusnya menjadi budak anda. Jadi buatlah uang yang mengejar anda bukan anda yang mengejar-ngejar uang.



MENGELOLA UANG

- Cermati dan catat sumber-sumber keuangan anda
- Ciptakan sumber-sumber keuangan yang baru
- Cermati dan catat pengeluaran keuangan anda
- Kurangi pengeluaran yang tak perlu.



SIAPAKAH ORANG KAYA ITU ?

Di Amerika 99 % orang kaya berasal dari 4 kategori:

- 74 % -nya adalah Wirausaha
- 10 % -nya adalah Executive senior
- 10 % -nya adalah Dokter, Pengacara, Artis & Profesional lain
- 5 % -nya adalah Salesman dan konsultan penjualan dll
- 1 % -nya adalah Warisan, Olah Ragawan