

# PENGANTAR BISNIS

UNIVERSITAS  
PAHLAWAN  
TUANKU TAMBUSAI

*Disajikan Oleh*

**Dr.Samsurijal Hasan MM**  
(0031126490)



**UNIVERSITAS PAHLAWAN**  
TUANKU TAMBUSAI

[©samsurijahasan.com](https://www.samsurijahasan.com)

# Deskripsi Mata Kuliah

- ❑ Pengantar Bisnis Pengantar Bisnis merupakan bidang ilmu (dasar) yang memberikan pemahaman mendasar mengenai bisnis dan mengulas tentang bagaimana organisasi bisnis berupaya mencapai tujuan organisasi dengan melakukan berbagai analisis kegiatan bisnis serta mempertimbangkan lingkungan organisasi.
- ❑ Pendekatan yang digunakan dalam mata kuliah ini adalah pendekatan interdisipliner dengan penekanan pada dua topik utama, **BISNIS DALAM PERSPEKTIVE TEORI DAN PERKEMBANGAN ZAMAN.**



# Tujuan Mata Kuliah

## Mata kuliah ini bertujuan untuk :

- ❑ Mahasiswa mampu membuat serta menganalisa sebuah karya penelitian bisnis yang komprehensif berbasis **Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif Dalam pemaham terkait Teori dan Pengembangan Bisnis.**
- ❑ Agar mahasiswa dapat memiliki pengetahuan tentang dasar-dasar metode penelitian, pendekatan yang digunakan dalam penelitian bisnis tidak hanya bisa dilakukan dengan pendekatan kuantitatif saja, namun pendekatan kualitatif juga dapat digunakan dalam penelitian bisnis. **Bahkan, untuk tujuan penelitian tertentu kedua pendekatan tersebut dapat dilakukan secara bersama-sama (mixed method).**

# Silabus Perkuliahan

Minggu	Keterangan	Materi
1	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> PENGANTAR PENGANTAR BISNIS
2	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Memahami Bisnis
3	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Lingkungan Organisasi
4	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Bentuk-Bentuk Perusahaan
5	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Mengelola Perusahaan Bisnis
6	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Mengorganisasi Perusahaan Bisnis
7	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Manajemen Sumber Daya Manusia
<b>8</b>	<b>Ujian Tengah Semester (UTS)</b>	
9	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Pemasaran Dan Perilaku Konsumen
10	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Pengembangan Produk Dan Penetapan Harga
11	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Penetapan Harga
12	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Bauran Distribusi
13	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Promosi
14	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Memproduksi Barang
15	Minggu Perkuliahan	<input type="checkbox"/> Mengelola Keuangan
<b>16</b>	<b>Ujian Akhir Semester (UAS)</b>	

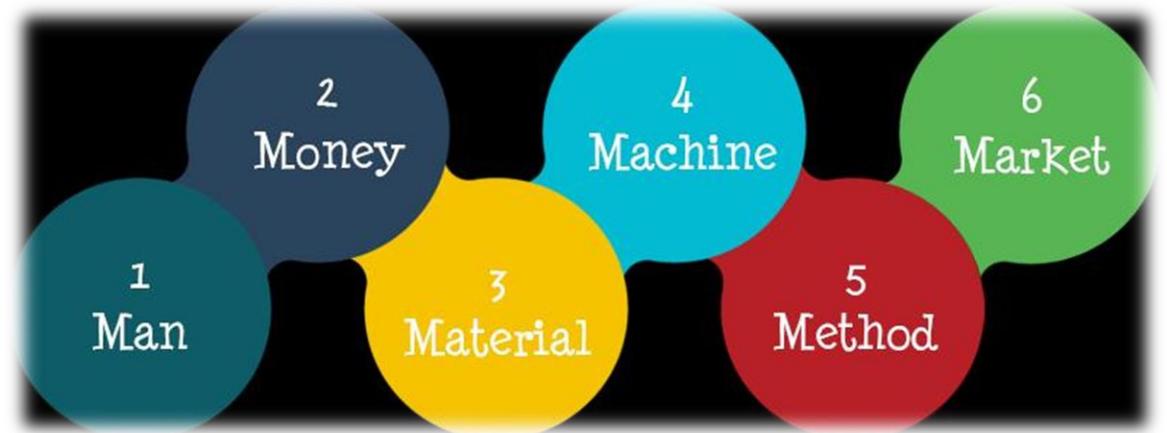


MEMAHAMI BISNIS

# APA ITU BISNIS ?

- Merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.
- Seseorang (individu) yang berusaha menggunakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut dengan *“Entrepreneur”*.

- Untuk menjalankan kegiatan bisnisnya seorang 'entrepreneur' harus mampu mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya yang dimiliki (**6M : Money, Man, Material, Machine, Market, Method**) sehingga mampu memproduksi secara optimal.



# MENGAPA BISNIS ITU PENTING?

- karena melalui kegiatan bisnis suatu perusahaan akan dapat memenuhi setiap kebutuhan (*needs*) keinginan (*wants*) dari masyarakat konsumen yang beraneka ragam, sehingga konsumen merasa terpuaskan (*customer satisfactions*).
- Setiap perusahaan yang berkinerja baik dan mampu memberikan layanan yang memuaskan konsumen maka dipastikan akan memperoleh 'profit' atau keuntungan dan usahanya akan terus berkembang dengan pesat '*going concern*'

# Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli

## ❑ Hughes dan Kapoor

Definisi bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

## ❑ Brown dan Pretello

Pengertian bisnis adalah lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat serta semua hal yang mencakup berbagai usaha yang dilakukan pemerintah maupun swasta tidak peduli mengejar laba atau tidak.

## ❑ Jeff Madura

Pengertian bisnis adalah perusahaan yang menyediakan produk atau layanan yang diinginkan oleh pelanggan.

## ❑ L. R. Dicksee

Definisi bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang yang mengusahakan atau yang berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut.



# Konsep dalam bisnis

Pada umumnya dalam konsep bisnis ada beberapa komponen utama, yaitu:

- ❑ **Strategi inti (*core strategy*)**, yaitu visi dan misi dari sebuah bisnis yang meliputi hal-hal ideal yang diharapkan dari bisnis tersebut.
- ❑ **Sumber daya strategis (*strategic resources*)**, yaitu semua yang berhubungan dengan kompetensi utama, proses inti, dan aset strategis.
- ❑ **Perantara pelanggan (*customer interface*)**, yaitu semua yang berhubungan dengan informasi, dukungan dan pemenuhan, dinamika hubungan, dan struktur harga.
- ❑ **Jaringan nilai (*value network*)**, yaitu semua jaringan nilai yang dapat memperkuat dan melengkapi sumber daya perusahaan.



# Tujuan Bisnis

## Beberapa tujuan bisnis, yakni sebagai berikut:

- Untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis.
- Untuk pengadaan barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.
- Untuk mencapai kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat.
- Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- Untuk menunjukkan eksistensi suatu perusahaan dalam jangka panjang.
- Untuk meningkatkan kemajuan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- Untuk menunjukkan prestise dan prestasi



# Fungsi Bisnis

Adapun beberapa fungsi bisnis adalah sebagai berikut:

- ❑ **Form utility**, yaitu fungsi produksi di mana sebuah bisnis menghasilkan suatu barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Misalnya, perusahaan furniture, perusahaan jasa keuangan.
- ❑ **Place utility**, yaitu fungsi distribusi di mana sebuah bisnis menyalurkan suatu barang atau jasa ke lokasi terdekat yang bisa dijangkau konsumen.
- ❑ **Possessive utility**, yaitu fungsi penjualan dalam bisnis di mana sebuah perusahaan menjual suatu produk ke konsumen yang membutuhkan, baik itu barang maupun jasa.
- ❑ **Time utility**, yaitu fungsi penyimpanan dan pemasaran dalam bisnis, di mana barang pada saat itu kurang bermanfaat untuk nanti dikeluarkan pada saat barang tersebut lebih bermanfaat.



# Manfaat bisnis

Menjalankan bisnis memberikan banyak manfaat bagi para pelakunya. Dengan memiliki bisnis, kamu akan merasakan beberapa manfaat berikut ini:

- Mendapatkan penghargaan dan pengakuan.
- Menjadi bos untuk diri sendiri.
- Menggaji diri sendiri.
- Bisa mengatur waktu dengan leluasa.
- Memiliki masa depan yang cerah.



## KEGIATAN BISNIS MELIPUTI :

- PERDAGANGAN (MELALUI PEDAGANG)
- PENGANGKUTAN (DENGAN ALAT - ALAT TRANSPORTASI)
- PENYIMPANAN (SAMPAI BARANG TERJUAL)
- PEMBELANJAAN (MELALUI BANK ATAU KREDITUR)
- PEMBERIAN INFORMASI (DENGAN PROMOSI)



# Konsep Lingkungan Bisnis

merupakan sekumpulan faktor-faktor tertentu yang akan mempengaruhi arah kebijakan dari suatu perusahaan dalam mengelola suatu aktifitas bisnisnya.

Faktor-faktor tersebut meliputi lingkungan eksternal yang dibagi dalam lingkungan jauh (makro) yaitu :

1. Politik.
2. Ekonomi.
3. Sosbud.
4. Teknologi.
5. lingkungan industri.

- Sedangkan lingkungan internal yaitu :
  1. meliputi aspek-aspek dan
  2. kebijakan internal didalam lingkungan perusahaan.

# MENGGUNAKAN DAN MENGKOORDINIR SUMBER - SUMBER EKONOMI

- Sumber - sumber ekonomi yang digunakan perusahaan dikelompokkan ke dalam 4 M ;
  - a. Manusia (Men)
  - b. Uang (Money)
  - c. Material (Material)
  - d. Metode (Metode)

- a. Manusia (Men) berperan sebagai tenaga kerja, dan juga sebagai konsumen
- b. Uang (Money) unsur penting dalam menciptakan sejumlah modal.
- c. Material faktor produksi untuk kegiatan - kegiatan bersifat produktif
- d. Metode ide - ide atau inisiatif yang bersifat produktif.

# Mengukur Kinerja Perekonomian

- Produk Nasional Bruto (PNB / GNP)  
Nilai total semua barang dan jasa yang diproduksi sistem ekonomi dalam jangka satu tahun
- Produktivitas  
Ukuran pertumbuhan perekonomian yang membandingkan berapa banyak suatu sistem menghasilkan dengan sumber daya yang dibutuhkan untuk memproduksinya

- Neraca Perdagangan (Balance of Trade)  
berkenaan dengan perbedaan antara eksport ke suatu negara dan impor dari negara-negara lain.
- Hutang Nasional  
Jumlah total hutang negara yang dipinjamkan para kreditornya

# JENIS-JENIS SISTEM PEREKONOMIAN

- Perekonomian Terpimpin
- Perekonomian Pasar
- Perekonomian Campuran

# PEREKONOMIAN TERPIMPIN

- Perekonomian yang mengandalkan pemerintah terpusar untuk mengendalikan semua / sebagian besar faktor - faktor produksi dan untuk membuat semua atau sebagian besar keputusan produksi dan alokasi
- Bentuk perekonomian terpimpin : Komunisme

# PEREKONOMIAN PASAR

- Perekonomian dengan individu-individu mengontrol keputusan-keputusan produksi dan alokasi melalui permintaan dan penawaran
- Contoh bentuk perekonomian pasar : Kapitalisme

# PEREKONOMIAN PASAR CAMPURAN

- Sistem ekonomi menonjolkan sifat-sifat keduanya perekonomian terpimpin dan perekonomian pasar
- Contoh perekonomian Pasar Campuran: Sosialisme atau swastanisasi

# PENGANGGURAN

- Tingkat tidak adanya pekerjaan diantara orang-orang yang aktif mencari pekerjaan
- Jenis-jenis Pengangguran
  - Pengangguran Fiksional
  - Pengangguran Musiman
  - Pengangguran Struktural
  - Pengangguran Siklis

- Pengangguran Friksional

Mempengaruhi orang-orang yang keluar dari pekerjaan untuk sementara waktu sambil mencari pekerjaan yang baru

- Pengangguran Musiman

Mempengaruhi orang-orang yang keluar dari pekerjaan karena sifat musiman pekerjaan mereka

- Pengangguran Struktural  
Menimpa orang-orang yang kurang memiliki keahlian yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan yang ada.
- Pengangguran Siklis  
Terjadi ketika kegiatan perekonomian berkurang yang mengakibatkan orang-orang keluar dari pekerjaannya

# Pasar (Market), Permintaan (Demand) dan Penawaran (Supply)

- Pasar (Market)

Mekanisme untuk pertukaran antara pembeli dan penjual atas barang dan jasa tertentu.

# Hukum permintaan (the law of Demand) dan Hukum penawaran (the law of Supply)

## Permintaan (Demand)

- Kemauan dan kemampuan pembeli untuk membeli suatu barang dan jasa.

## Penawaran (Supply)

kemauan dan kemampuan produsen untuk menawarkan suatu barang dan jasa untuk dijual.

- Pada dasarnya umumnya, permintaan dan pembelian mengikuti hukum dasar:
  - Hukum permintaan (the law of demand)  
Pembeli akan membeli produk lebih banyak pada saat harganya turun dan membeli lebih sedikit ketika harganya naik.
  - Hukum penawaran (The law of Supply)  
Produsen akan Menawarkan lebih banyak produk untuk dijual ketika harganya naik dan menawarkan lebih sedikit ketika harganya turun.

# Daftar permintaan dan Penawaran

Harga (P)	Jumlah Donat Yang diminta (Q)	Jumlah Donat yang Ditawarkan (Q)
2.000	2000	100
4.000	1900	400
6.000	1600	600
8.000	1200	800
10.000	1000	1000
12.000	800	1200
14.000	600	1400
16.000	400	1600
18.000	200	1800
20.000	100	2000

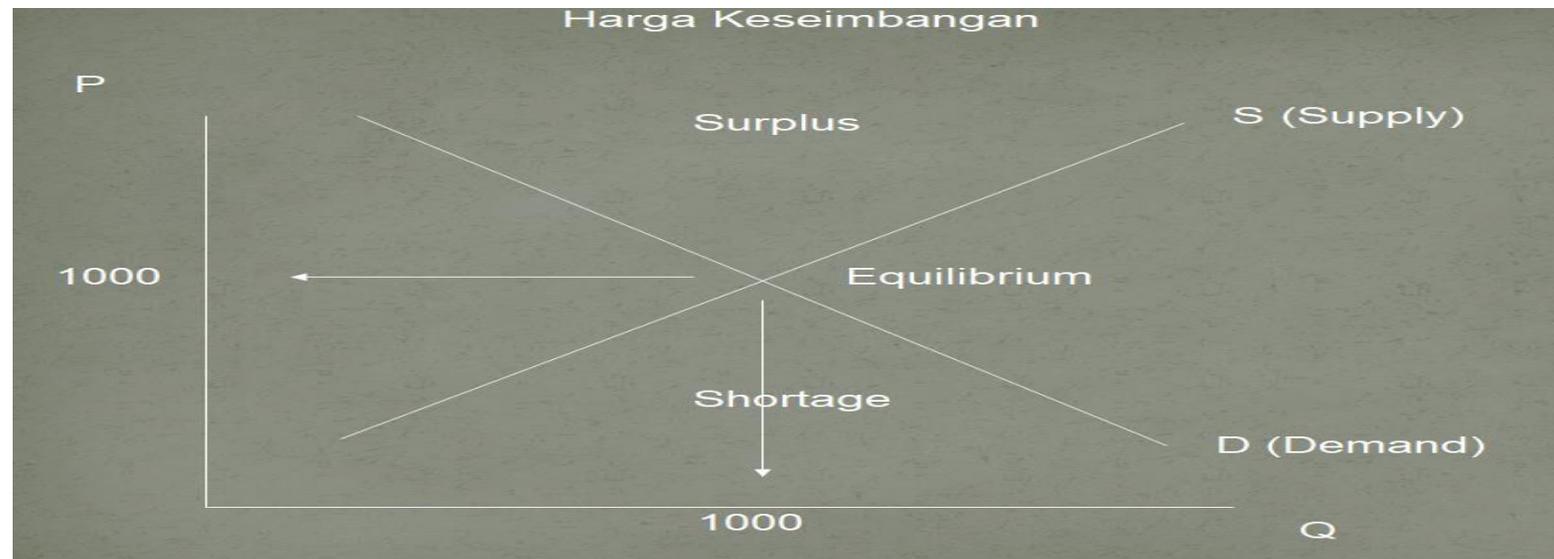
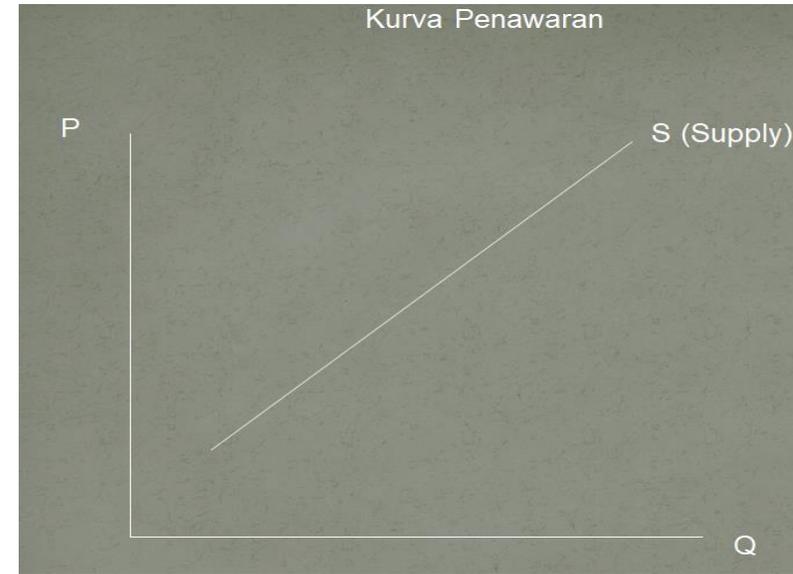
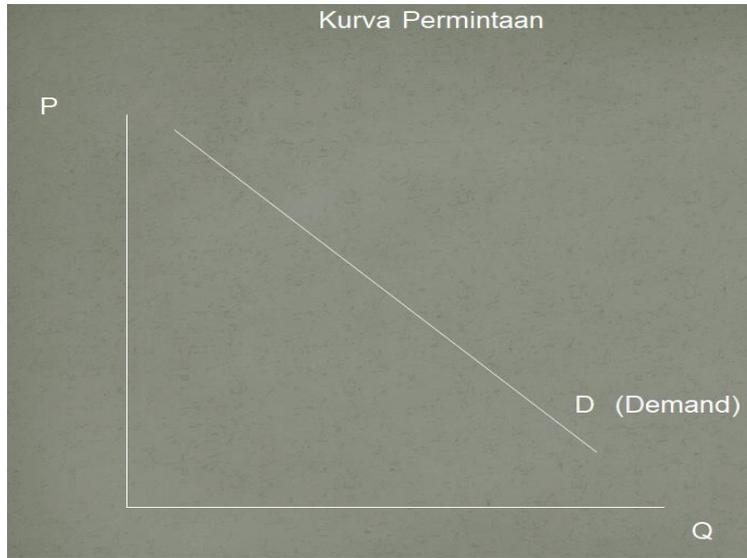
# Kurva permintaan dan penawaran (Demand curve and Supply curve)

- Demand Curve

Grafik yang menunjukkan berapa banyak satuan produk akan dibeli (diminta) pada harga yang berbeda.

- Supply Curve

Grafik yang menunjukkan berapa banyak satuan produk akan ditawarkan pada harga yang berbeda



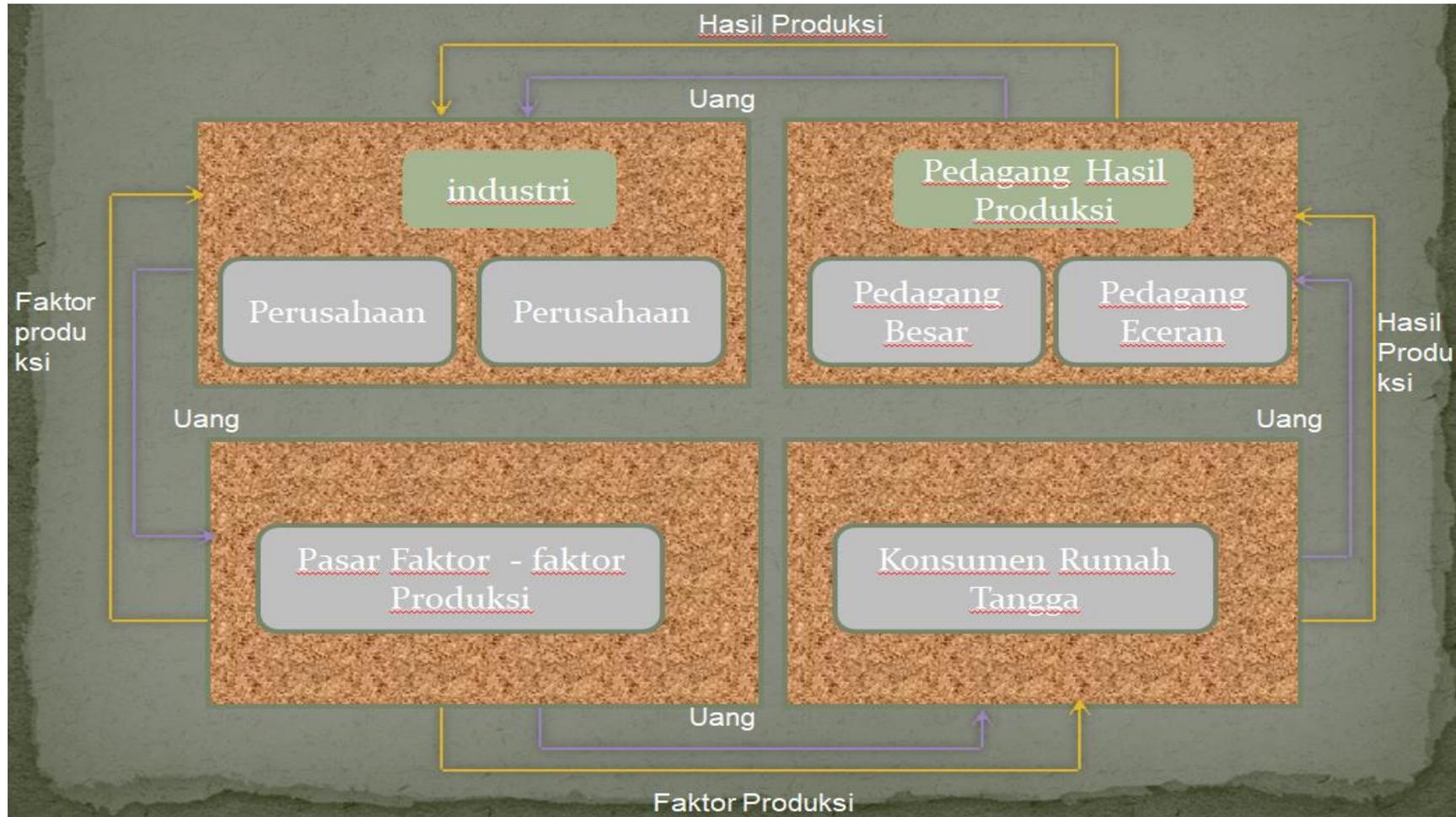
# HARGA KESEIMBANGAN

- Harga pasar (market price / Equilibrium price)  
Harga yang memaksimalkan keuntungan dengan jumlah barang yang diminta sama dengan jumlah barang yang ditawarkan.
- Surplus  
Suatu kondisi apabila jumlah yang ditawarkan melebihi jumlah yang diminta
- Shortage  
Suatu kondisi apabila jumlah yang diminta melebihi jumlah yang ditawarkan.

## Degrees of Competition

Karakteristik	Pure Competition	Monopolistic Competition	Oligopoly	Monopoly
Example	Local farmer	Stationery Store	Steel Industry	Public Utility
Number Of Competition	Many	Many, but fewer than in pure competition	Few	None
Ease of entry into industry	Easy	Fauly easy	difficult	Regulated by government
Similarity of Good or services offered or competition	Identical	Similiar	Can be similar or different	Non directly competing goods or services
Level of control over price by individual firms	None	Some	Some	Considerable

# PROSES BISNIS

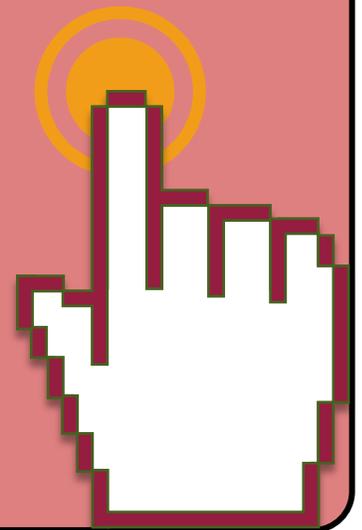




Thank you

Dr. Samsurijal Hasan MM

See You in Next Class



**Quality and  
Entrepreneurship**

#universtaspahlawantuankutambusai

@samsurijalhasan