

# **BAB II**

# **MENJALANKAN BISNIS**

**SYAFRIZAL HELMI**

- Untuk memulai sebuah usaha memang harus didahului dengan taktik dan strategi. Membuat usaha yang besar tidak selalu membutuhkan modal yang besar.
- Mengawalinya dengan modal kecil pun sebuah usaha bisa tumbuh menjadi besar. Pengembangan usaha lewat metode *bottom-up marketing* jauh lebih menguntungkan dibandingkan pendekatan *top-down*

Menurut Khotimah, dkk (2002) setiap perencanaan usaha ditandai oleh hal-hal sebagai berikut :

- bertujuan menghasilkan barang-barang dan / atau jasa-jasa.
- Memerlukan suatu investasi modal, tenaga kerja, manajemen ataupun hal-hal lain.
- Setelah investasi tersebut dilaksanakan dan selama berlangsungnya usaha tersebut memberikan kegunaan kepada berbagai pihak diantaranya adalah perusahaan itu sendiri maupun masyarakat.
- Adanya biaya operasional diatas biaya investasi.

Menurut Suryana (2003) cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha yaitu :

## **1. Merintis 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 (bentuk kepemilikan bisnis), yaitu : Perseorangan, kemitraan dan korporasi

## **2). Membeli perusahaan orang lain**

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

# Empat hal kritis untuk menganalisis perusahaan yang akan dibeli,

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

### **3. Kerja sama manajemen (franchising)**

- Yaitu sebuah peluang bisnis yang ditawarkan oleh pemilik, produsen atau distributor (franchisor) untuk memberikan hak eksklusif dari jasa atau merek produk kepada individu atau perusahaan lain (franchisee) untuk distribusi local, dan franchisor akan menerima pembayaran royalty dan memberikan jaminan standar kualitas.

# Keuntungan Franchise

- Tidak perlu membangun merek, biasanya pengwaralaba (franchisor) juga wajib memberikan berbagai fasilitas lainnya seperti memberikan pembinaan,
- pelatihan dan bimbingan kepada pewaralaba (franchisee).
- Franchisee juga tidak perlu susah-susah menyusun system bisnisnya, karena tinggal meniru dan diberikan oleh pengwaralaba.

# Keputusan Berbisnis

- Keputusan tentang apakah kita akan memulai usaha kita sendiri, sebaiknya dipertimbangkan dalam kaitannya dengan pemahaman tentang proses entrepreneurial.
- Proses entrepreneurial meliputi hal-hal yang lebih dari sekedar melaksanakan kegiatan pemecahan masalah dalam sebuah posisi manajemen.
- Seorang entrepreneur perlu mencari, mengevaluasi serta mengembangkan peluang-peluang dengan jalan mengatasi sejumlah kekuatan yang menghalangi penciptaan sesuatu hal yang baru

# 4 macam fase dalam berbisnis

- Identifikasi dan evaluasi peluang yang ada.
- Kembangkan rencana bisnis.
- Tetapkan sumber-sumber daya yang diperlukan.
- Laksanakan manajemen usaha yang diciptakan.

Kelengkapan administrasi lainnya yang harus dimiliki oleh pelaku usaha.

- Surat Keterangan Domisili Perusahaan.
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

# penjelasan mengenai bisnis yang di jalankan meliputi

- Aspek legalitas dari bisnis tersebut, seperti kerja sama dengan siapa, lisensi yang dimiliki, atau perizinan yang telah dimiliki.
- Jenis bisnis, seperti perdagangan atau manufaktur atau jasa.
- Produk atau jasa yang dihasilkan serta spesifikasinya.
- Penjelasan tentang bisnis yang kita lakukan. Apakah termasuk bisnis baru, pengambilalihan, perluasan, franchise, atau keagenan.
- Penjelasan mengapa bisnis yang kita jalankan menguntungkan dan bagaimana peluangnya.
- Bagaiman hubungan kita dengan para pemasok, pihak perbankan, dan distributor.

# Penjelasan mengenai produk atau jasa yang dihasilkan

- Apa yang kita jual
- Apakah memberikan banyak keuntungan bagi konsumen
- Produk atau jasa yang paling banyak permintaannya atau produk atau jasa yang sudah jenuh pasar
- Keunggulan produk atau jasa yang kita jual.

# penjelasan mengenai lokasi bisnis

- Factor-faktor yang diperlukan berkenaan dengan lokasi yang dipilih.
- Luas bangunan yang diperlukan.
- Alasan mengapa lokasi itu yang dipilih
- Keterangan tentang fasilitas yang ada.

# Membangun Image Bisnis

- Membangun bisnis merupakan langkah penting yang harus dilakukan agar bisnis kita dikenal dan diingat orang. Dan boleh jadi image ini menjadi aset yang sangat bernilai bagi perusahaan atau bisnis kita.
- Bagaimana image itu dibangun, tentu tidak terlepas dari siapa target market perusahaan.

