

# BAHAN AJAR MANAJEMEN USAHA



Balai Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini  
dan Pendidikan Masyarakat (BP-PAUD dan DIKMAS)  
Kalimantan Selatan Tahun 2018



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas semua anugerah-Nya sehingga penyusunan Bahan Ajar Manajemen Rintisan Usaha merupakan komponen Model Desa Plasma melalui Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani ini dapat kami selesaikan.

Kami menyadari bahwa dalam penyusunan bahan ajar ini tentu masih banyak bagian-bagian yang membutuhkan perbaikan dan penambahan. Saran dan masukan yang membangun sangat kami harapkan demi perbaikan bahan ajar ini. Tidak lupa kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan bahan ajar ini.

Banjarbaru, November 2018

Tim pengembang

## DAFTAR ISI

Halaman Judul	.....	i
Kata Pengantar	.....	ii
Daftar Isi	.....	iii
BAB. I Perencanaan Usaha	.....	1
A. Analisis Peluang Usaha	.....	1
B. Menyusun Rencana Usaha	.....	2
BAB. II Memulai Usaha	.....	6
A. Mencari Sumber Modal	.....	6
B. Menjalankan Usaha	.....	8
C. Pemasaran	.....	11
BAB. III Penutup	.....	13
Daftar Rujukan	.....	14



# **BAHAN AJAR MANJEMEN RINTISAN USAHA**

Tim Pengembang Pokja Kursus

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DAN PENDIDIKAN  
MASYARAKAT  
BALAI PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI DAN PENDIDIKAN  
MASYARAKAT  
(BP-PAUD DAN DIKMAS) KALIMANTAN SELATAN  
TAHUN 2018

# BAB I

## PERENCANAAN USAHA

### A. Analisis Peluang Usaha

Langkah awal untuk memulai merintis usaha dari lokasi pedesaan adalah mencari dan menemukan peluang usaha. Peluang usaha adalah kesempatan yang muncul karena ketidakmampuan konsumen atau pasar dalam memenuhi kebutuhannya sendiri. Yang dimaksud konsumen atau pasar dalam hal ini adalah per orang, lembaga/institusi, serta masyarakat umum yang membutuhkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan setiap orang atau institusi pasti berbeda dan beragam. Secara teknis dan praktis peluang usaha dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Melakukan pengamatan sederhana mengenai potensi yang ada di daerah tersebut, sehingga menemukan peluang yang dapat dikerjakan. Contohnya untuk didaerah pedesaan yang sejuk sangat cocok unyuk budidaya jamur.



2. Observasi secara sederhana di lokasi desa tersebut sehingga dapat melihat berbagai peluang usaha yang mungkin dapat dilakukan

3. Bekerja sama dengan usaha yang sudah ada, sehingga bisa melakukan sub pekerjaan dari usaha tersebut. Hal ini tidak mudah dilakukan karena kita harus masuk dulu dan mendapatkan kepercayaan dari pengusaha tersebut. Lakukan pendekatan dengan baik dan kreatif untuk memperoleh peluang usaha tersebut.
4. Mengembangkan hobi atau ketrampilan yang dimiliki, dilandasi dengan prinsip ekonomi, sehingga hobi tersebut akan menjadi peluang bisnis yang menguntungkan.
5. Memiliki banyak teman merupakan peluang bisnis yang baik, karena kita akan mendapatkan banyak informasi usaha atau peluang usaha yang dapat dikerjakan.

Secara umum, prinsip dasar mencari peluang usaha adalah melakukan pengamatan terhadap kondisi lingkungan sekitar. Dari hasil pengamatan akan muncul peluang usaha yang dapat direalisasikan. Mewujudkan peluang usaha membutuhkan kemampuan untuk mengumpulkan segala sumber daya agar dapat mewujudkan usaha tersebut. Prinsip penting dalam bisnis adalah jika sudah menemukan peluang usaha segera wujudkanlah peluang usaha tersebut karena peluang usaha biasanya hanya datang sekali dan banyak orang yang mencari peluang tersebut.

## **B. Menyusun Rencana Usaha**

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat perencanaan. Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian financial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya. Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu: (1) sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen

usaha, dan (2) sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Kegiatan perencanaan usaha setidaknya mengikuti beberapa tahapan, antara lain :

1. Menganalisis situasi yang berhubungan usaha yang akan dilakukan. Pada tahapan ini perlu diketahui situasi dan kondisi pasar yang akan dijadikan obyek usaha, baik yang menyangkut produk yang prospektif (prospek produk), lokasi, karakteristik konsumen, segmen pasar yang akan dirujuk dan semua aspek yang menyangkut kemungkinan usaha apa yang sebaiknya akan dibuat atau dikembangkan.



2. Kegiatan berikutnya yang harus dilakukan sebelum memulai berwirausaha adalah bekal pemahaman tentang bagaimana menjalankan suatu usaha baik dari segi pembentukan badan usaha (organisasi usaha), manajemen organisasi usaha maupun pengetahuan tentang manajemen keuangannya. Dalam tahapan ini seorang wirausahawan perlu mengetahui dan menguasai beberapa aspek penting dalam pengelolaan usaha seperti:

- a. Bagaimana menentukan harga pokok dan harga jual produk, penentuan volume produksi (bila produk tersebut diproduksi sendiri) dan perhitungan titik impas usaha, sistem pembukuan keuangan.
- b. Pengetahuan tentang konsep bunga uang (cara hitung bunga) yang diperlukan dalam menentukan seberapa besar tingkat keuntungan usaha tersebut dapat diperoleh dan untukantisipasi kegiatan usaha yang sistem keuangannya melibatkan perbankan



- c. Kemampuan dalam menganalisis alternatif usaha yang paling menguntungkan sehingga usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan dalam jangka waktu yang lama atau bisa dialih generasikan.
- d. Bagaimana cara menjalin kemitraan dengan berbagai pihak terkait dengan dunia usaha, baik itu bank, koperasi, dinas instansi terkait, lembaga riset & pengembangan. Dengan demikian pengetahuan dan keterampilan membuat proposal dan teknik negosiasi sangat diperlukan.

3. Melakukan studi kelayakan usaha sebagai tahapan akhir dari kegiatan perencanaan usaha adalah menganalisis kelayakan ekonomi dari usaha yang akan didirikan. Bekal pengetahuan dasar sebelumnya akan dapat menunjang dalam melakukan analisis kelayakan ekonomi kegiatan usaha. Untuk menganalisis kelayakan ekonomi dari suatu diperlukan perkiraan pendapatan dan pengeluaran biaya yang akan terjadi seandainya usaha tersebut jadi dilaksanakan
4. Mengelola sistem produksi dalam berusaha dengan cara yang efektif dan efisien.



5. Menjaga usaha yang dilakukan agar berkesinambungan dengan mengacu pada kaidah kualitas dan kontiyuitas.

Memulai usaha baru membutuhkan ketelitian dalam peramalan, perencanaan agar tingkat keberhasilan menjadi lebih besar. Tidak sedikit usaha baru mengalami kemajuan kemudian mengalami penurunan bahkan kebangkrutan dalam satu atau dua tahun karena berbagai sebab. Salah satu factor yang menyebabkan kegagalan usaha adalah ketidaktepatan dalam studi kelayakan dan implementasi dari studi tersebut.

## **BAB II**

### **MEMULAI USAHA**

#### **A. Mencari Sumber Permodalan**

Salah satu urat nadi untuk membuka usaha atau mengembangkan usaha adalah permodalan. Walaupun dalam bisnis modal bukan satu-satunya factor yang menentukan untuk memulai usaha, modal diperlukan untuk membiayai kegiatan produksi, pemasaran, atau pengelolaan usaha untuk menghasilkan keuntungan.



Dalam bisnis modal dibagi menjadi dua yaitu:

1. Modal kerja merupakan bagian dana yang disiapkan untuk membiayai operasional usaha, seperti membeli bahan baku dan biaya pemasaran.
2. Investasi merupakan bagian dana usaha untuk pembelian peralatan usaha.

Permodalan kadang-kadang menjadi kendala utama dalam memulai suatu usaha. Banyak masyarakat yang ingin berusaha tetapi kesulitan dalam hal permodalan. Modal dapat dibedakan menjadi dua yaitu aset yang berwujud dan harta yang tidak berwujud. Aset yang berwujud seperti uang, surat berharga, gedung dan peralatan usaha. Aset yang tidak berwujud yaitu nama baik, kemitraan usaha dan modal social yang dimiliki.

Sumber modal itu sendiri dibedakan menjadi tiga yaitu:

1. Uang sendiri

Modal usaha dari uang sendiri biasanya memiliki kendala jumlah yang terbatas, karena selain untuk keperluan usaha, simpanan sendiri juga digunakan untuk keperluan konsumsi sendiri atau keluarga.

2. Dana pinjaman

Dana ini berasal dari lembaga keuangan atau orang lain. Sebagai dana pinjaman kemungkinan jumlahnya besar, tetapi memiliki resiko tinggi karena dana harus dikembalikan beserta bunga.



3. Dana mitra

Dana ini berasal dari mitra kerja sehingga memiliki perlakuan yang kurang fleksibel karena harus diputuskan bersama oleh kedua belah pihak. Tidak jarang dalam perjalanan usaha terjadi perpecahan

sehingga menimbulkan masalah. Oleh karena itu untuk menghindari masalah pada kemudian hari, kemitraan lebih baik dilegalkan melalui notaris.

Namun dalam bisnis modal bukan segalanya. Banyak faktor penentu keberhasilan dalam bisnis. Walaupun modal uang penting untuk menggerakkan seluruh kegiatan tetapi ada juga orang yang berhasil berusaha dengan modal kecil. Hal ini dapat dilakukan jika wirausaha mampu menemukan peluang usaha yang baik dan memiliki kemampuan mengelola seluruh sumber daya dengan optimal sehingga mampu membangun pasar dengan baik.

## **B. Menjalankan Usaha**

Seluruh tingkat skala usaha dari yang kecil sampai besar, sangat memerlukan manajemen atau pengelolaan usaha. Secara sederhana, pengertian manajemen usaha adalah manajemen merupakan usaha untuk menyatukan berbagai sumber daya yang dilakukan secara sistematis, berdasarkan prinsip kerja sama yang didasarkan pada pembagian tugas dan fungsi dengan menggunakan prinsip kepemimpinan untuk mencapai tujuan bersama. Secara teoritik pembagian tahapan manajemen adalah perencanaan (*planning*), peorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Masing-masing tahapan manajemen dalam usaha mandiri harus dilakukan secara sistematis, simultan dan dinamis. Beberapa pemikiran implementatif menerapkan manajemen dalam pengelolaan usaha mandiri:

### **1. Perencanaan (*planning*)**

Perencanaan adalah penentuan segala sesuatu sebelum dilakukan kegiatan-kegiatan usaha. Wirausahawan yang mengadakan

perencanaan akan berhasil dibandingkan dengan yang tidak mengadakan perencanaan. Perencanaan usaha secara sederhana dimulai dari pengumpulan potensi atau sumber daya yang ada di sekitar lingkungan usaha, baik bahan baku, sumber permodalan, sumber daya manusia, potensi pasar, rencana promosi yang akan dilakukan, serta system pelayanan dalam usaha mandiri tersebut.

Fungsi perencanaan :

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



## 2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah merupakan proses menciptakan hubungan antara fungsi-fungsi personalia dan faktor fisik agar kegiatan-kegiatan diarahkan pada pencapaian tujuan. Beberapa hal yang harus dilakukan dalam tahapan ini adalah memilih dan mengorganisir orang yang bekerja, menyusun lay out usaha, serta menempatkan bahan baku,

barang setengah jadi, berikut dengan mesin dan peralatan yang digunakan. Penempatan orang dalam bagian tertentu berdasarkan struktur organisasi yang disusun harus mencerminkan organisasi yang efektif, efisien dan berdaya guna.

Fungsi pengorganisasian :

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



### 3. Pelaksanaan (*Actuating*)

Tahapan lanjutan dari perencanaan dan mengorganisasikan usaha mandiri adalah mengimplementasikan berbagai rencana yang telah disusun. Perencanaan yang baik akan mudah untuk dilaksanakan pengelolaan usahanya.

#### 4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengawasan adalah merupakan usaha mengawasi apakah sesuai rencana atau tidak. Pengendalian pengelolaan usaha mandiri harus dilakukan karena tanpa pengendalian yang baik, usaha mandiri yang dilakukan akan berantakan, hancur bahkan bangkrut.

Fungsi pengawasan:

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

Manajemen dalam menjalankan usaha merupakan bagian penting dalam memperkuat perkembangan usaha, karena manajemen usaha merupakan alat untuk mengatur berbagai elemen bisnis yang terkait dengan sumber daya usaha, baik itu modal, manusia, pasar, teknologi, maupun bahan baku (material). Dari semua sumber daya tersebut yang menjadi kunci utama adalah manusia, karena manusia merupakan faktor utama untuk menjalankan usaha. Selain pembagian manajemen, dalam teori manajemen juga di kenal adanya pembedangan manajemen yang meliputi manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.

### **C. Pemasaran**

Keuntungan suatu usaha dipengaruhi oleh volume pemasaran yang dapat dicapai. Keuntungan merupakan nadi kehidupan usaha karena dengan keuntungan yang ada suatu usaha dapat memperkuat modal kerja dan investasi untuk kemajuan dan pengembangan usaha. Strategi pemasaran

harus dilakukan secara dinamis karena lingkungan usaha selalu berubah dan sangat sulit untuk dikendalikan. Beberapa tip dan strategi melakukan pemasaran secara jitu yaitu:

1. Menyusun perencanaan pemasaran yang realistis dan terukur sehingga dapat dijadikan pedoman bagi pelaksanaan dan pengendalian pemasaran
2. Melakukan analisa atas kebutuhan konsumen melalui langkah pengambilan keputusan, mulai dari menentukan sasaran sampai pada penetapan strategi pemasaran yang akan dilakukan.
3. Untuk mengerucutkan sasaran pemasaran, perlu dilakukan segmentasi pasar yang akan menjadi focus sesuai dengan spesifikasi produk/jasa yang dimiliki.



4. Menetapkan target konsumen yang akan menjadi sasaran, sehingga dapat menentukan strategi promosi yang akan dilakukan.

Tujuan akhir pemasaran adalah menjamin loyalitas pelanggan, tentu hal ini harus diiringi dengan upaya meningkatkan kualitas produk dan membangun citra produk secara konsisten.

## **BAB. III**

### **PENUTUP**

Untuk merintis usaha apapun yang harus dilakukan melakukan pengelolaan usaha. Langkah awal ini sangat menentukan kemajuan usaha yang akan dilakukan dari melakukan survey bahan baku, survei pasar, dan mengamati kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat.

Perencanaan awal yang dilakukan oleh para wirausahaan baru ini harus dilakukan dengan sabar untuk menetapkan jenis usaha yang akan dijalankan. Melakukan pengamatan lapangan dapat menganalisa secara sederhana apa yang saat ini lagi diperlukan oleh masyarakat sesuai dengan trend yang ada. Disamping itu faktor keuletan menjadi modal besar bagi calon wirausaha, mental tidak mudah menyerah dan mau bekerja keras dan tekun menjalani usaha dengan yakin. Banyak para usaha gagal karena tidak memiliki mental baja ini, sehingga ketika ada masalah mereka tidak bisa menyelesaikan dengan baik.

Pengelolaan usaha juga harus dilakukan secara baik, usahawan juga harus ikut terjun langsung melakukan pekerjaan usahanya supaya dapat memahami dan tahu strategi yang harus dilakukan, termasuk memasarkan produk hasil usaha yang dijalankan. Jaringan kemitraan dengan orang lain juga harus dilakukan oleh para usaha baru untuk mempromosikan produk yang kita jual untuk memperkenalkan kepada masyarakat. Dengan demikian usaha akan terjaga dan berkembang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kristanto, Heru. 2009. **Kewirausahaan Pendekatan Manajemen dan Praktik**. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sudjatmoko, Agung. 2009. **Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat**. Jakarta: Visimedia.
- Tisnawati Sule, Ernie. 2005. **Pengantar Manajemen**. Jakarta : Prenada Media.