Kuliah ke-4

MENGELOLA BISNIS



MENETAPKAN SASARAN BISNIS

- Bisnis Baru → Pengenalan Produk & Jumlah Pelanggan.
- Bisnis Lama → Pertumbuhan & Peningkatan Pendapatan.

Tujuan Penetapan Sasaran Bisnis

- **Memberi arah dan panduan bagi para manajer pelaksana**
- **Alokasi Sumber Daya**
- **Membangun Budaya Perusahaan**
- **Membantu manajer menilai kinerja**

TARGET SASARAN BISNIS

- Jangka Pendek (3-12 bln) ➔ rekruitmen tenaga kerja, membangun sistem kerja, pengenalan produk baru atau prosentase target penjualan
- Jangka Menengah (1-5 tahun) ➔ Manajer pemasaran menargetkan sasaran penjualan sebesar 7 persen dalam 3 tahun
- Jangka Panjang (>5 tahun) ➔ UNIKOM menargetkan penambahan gedung baru 16 lantai pada tahun kesembilan

MERUMUSKAN STRATEGI BISNIS

1. **Menetapkan Sasaran Strategis**

   Sasaran strategis adalah sasaran jangka panjang sesuai Misi perusahaan. Contohnya, Misi Dell Computer : menjual *personal computer* langsung ke konsumen untuk memperoleh laba

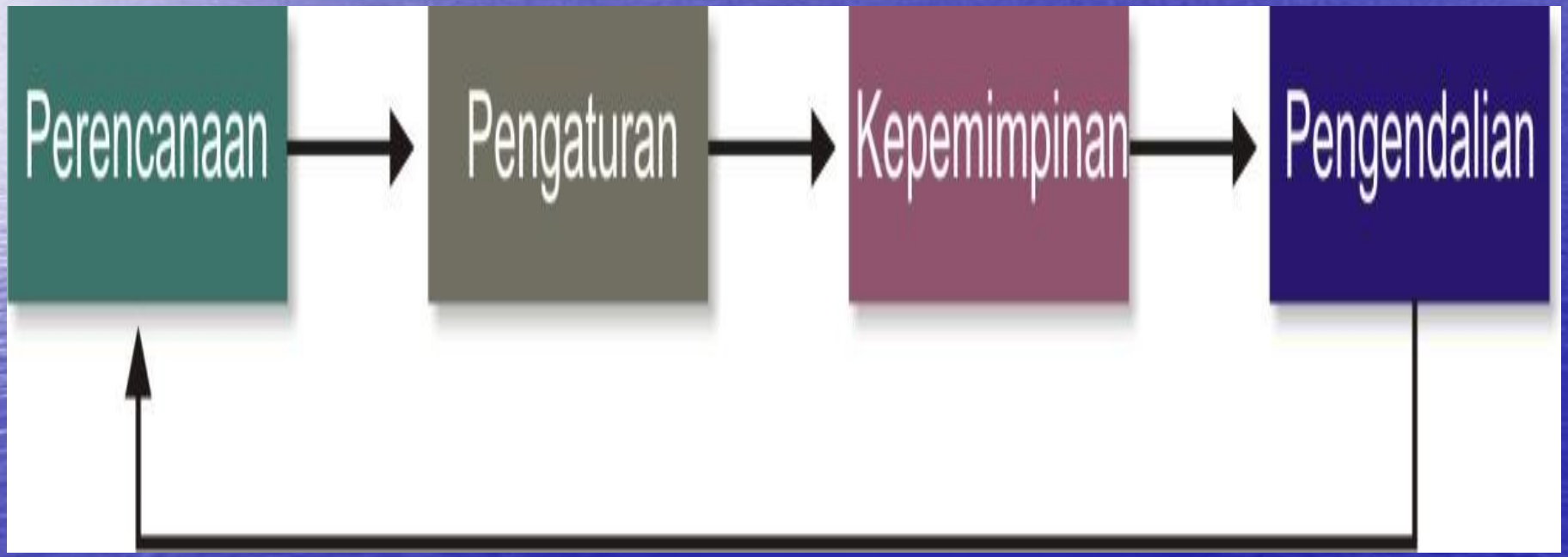
2. **Menganalisis Organisasi dan Lingkungan**

   Analisis **SWOT** *(Strength, Weakness, Opportunity, Threat),* yakni metode untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman yang ada

3. **Menyesuaikan Organisasi dan Lingkungan**

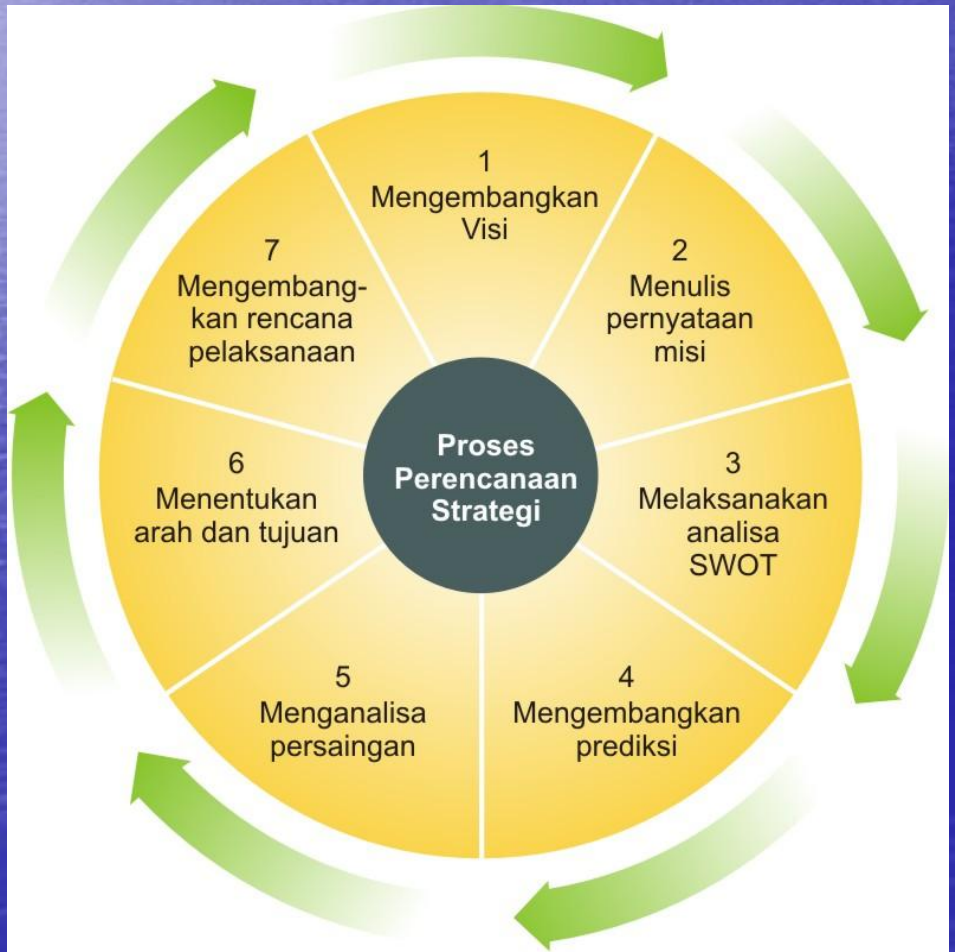
   Langkah terakhir dalam perumusan strategi adalah menyesuaikan kekuatan dan kelemahan organisasi dengan peluang dan ancaman yang ada di lingkungan organisasi bisnis berada

PROSES MANAJEMEN

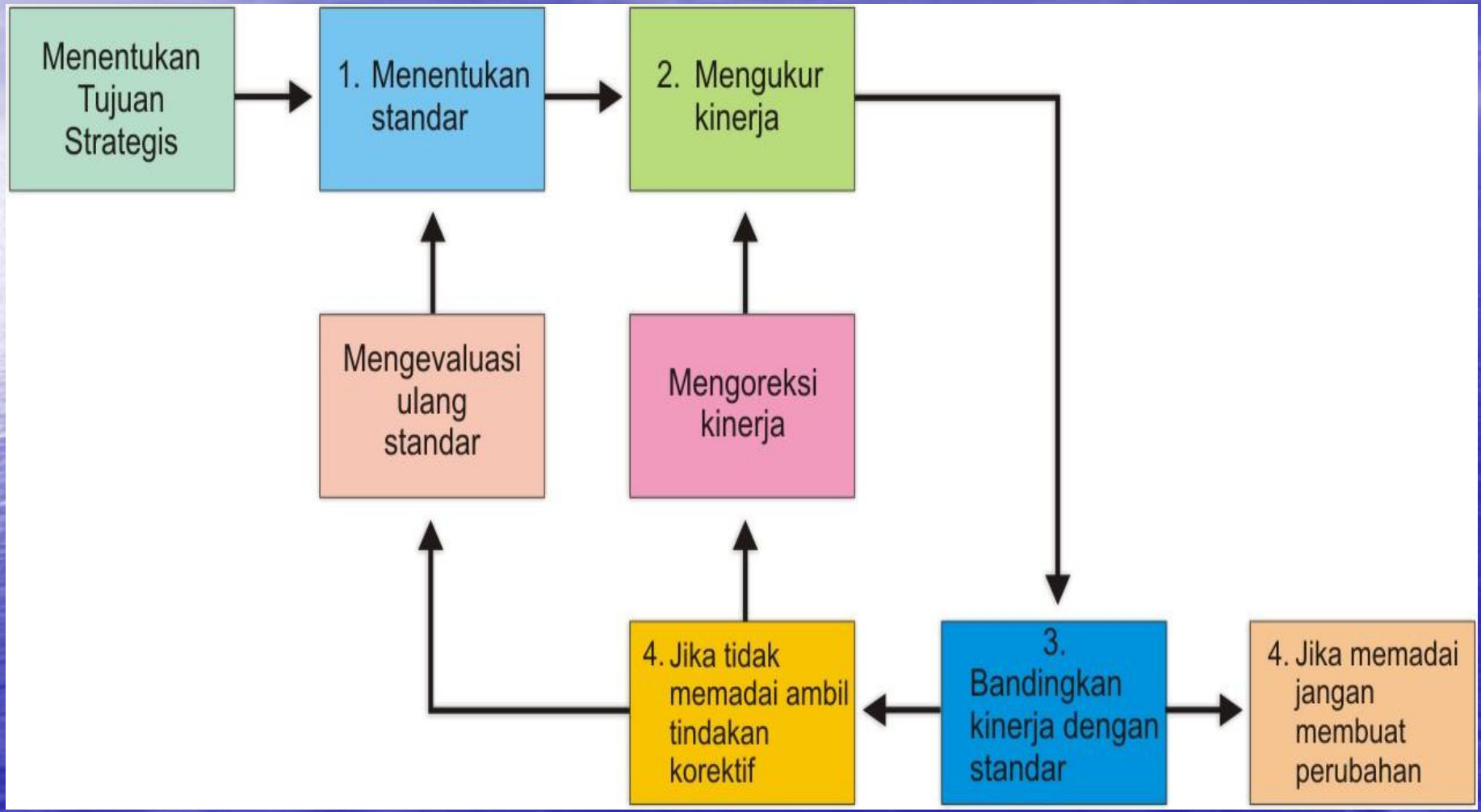


PLANNING

- Perencanaan adalah proses manajemen untuk menetapkan sasaran dan tujuan organisasi dan menentukan cara terbaik untuk mencapainya
- Tujuh Langkah Proses Perencanaan Strategis



CONTROLLING



TINGKATAN MANAJEMEN



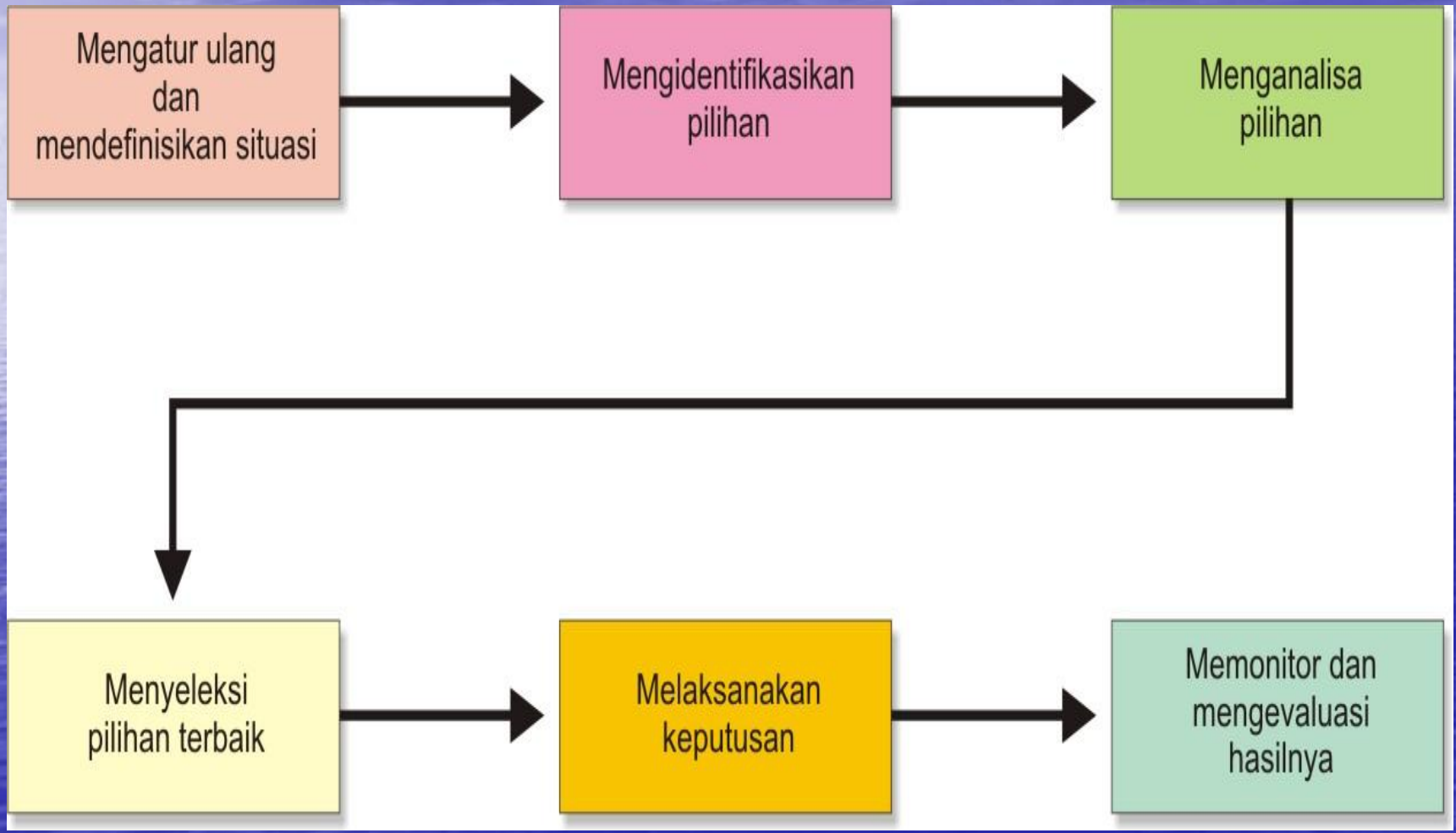
TIPE-TIPE MANAJER

- Manajer Operasi
- Manajer Keuangan
- Manajer Pemasaran
- Manajer Sumber Daya Manusia
- Manajer Informasi

KETERAMPILAN MANAJEMEN

- *Decision-making Skills*
- *Conceptual Skills*
- *Technical Skills*
- *Time Management Skills*
- *Human Relations Skills*
- *Information Technology Skills*

Decision-making Process



BUDAYA PERUSAHAAN

- **Budaya perusahaan** *(corporate culture) adalah identitas unik yang ada pada suatu perusahaan, seperti pengalaman, kisah, kepercayaan, dan norma-norma bersama yang memberikan ciri pada suatu organisasi*

BUDAYA DISIPLIN

- *Budaya disiplin sangat penting untuk meraih keunggulan bersaing*
- Perusahaan-perusahaan yang bagus dapat dibedakan kedalam dua kategori, yaitu ***Good Company*** (perusahaan bagus) dan ***Great Company*** (perusahaan hebat)
- Tidak semua perusahaan bagus *(good)* mampu menjadi hebat *(great)*
- Untuk menjadi *great company* tidak sekedar dibutuhkan budaya korporat atau disiplin tetapi juga budaya disiplin.

TIGA PILAR BUDAYA DISIPLIN

1. ***Discipline People***

   Membangun disiplin setiap orang yang ada di perusahaan

2. ***Discipline Action***

   Disiplin dalam bekerja, mengikuti kaidah dan peraturan yang berlaku

3. ***Discipline Thought***

   Menjadikan disiplin sebagai budaya perusahaan

Discipline People

- Rekrut yang Terbaik
- Berikan Pengertian yang Terbaik
- Jalankan Ritual yang Benar
- Tempatkan pada Kursi yang Tepat
- Keluarkan yang Dibawah Standar
- Pentingnya *Leadership*

KREATIVITAS DALAM BISNIS

- Suatu bisnis akan tumbuh dan semakin berkembang apabila pengelolanya kreatif dalam menemukan, mengembangkan, atau menghasilkan suatu terobosan bisnis yang baru
- Kreativitas adalah sifat yang melekat pada diri seseorang yang mampu berimajinasi dan memiliki inisiatif dalam menghasilkan sesuatu produk atau jasa yang baru

PEMECAHAN MASALAH KREATIF

- Mengumpulkan fakta
- Menemukan masalah
- Menemukan gagasan
- Menentukan jawaban
- Implementasi jawaban

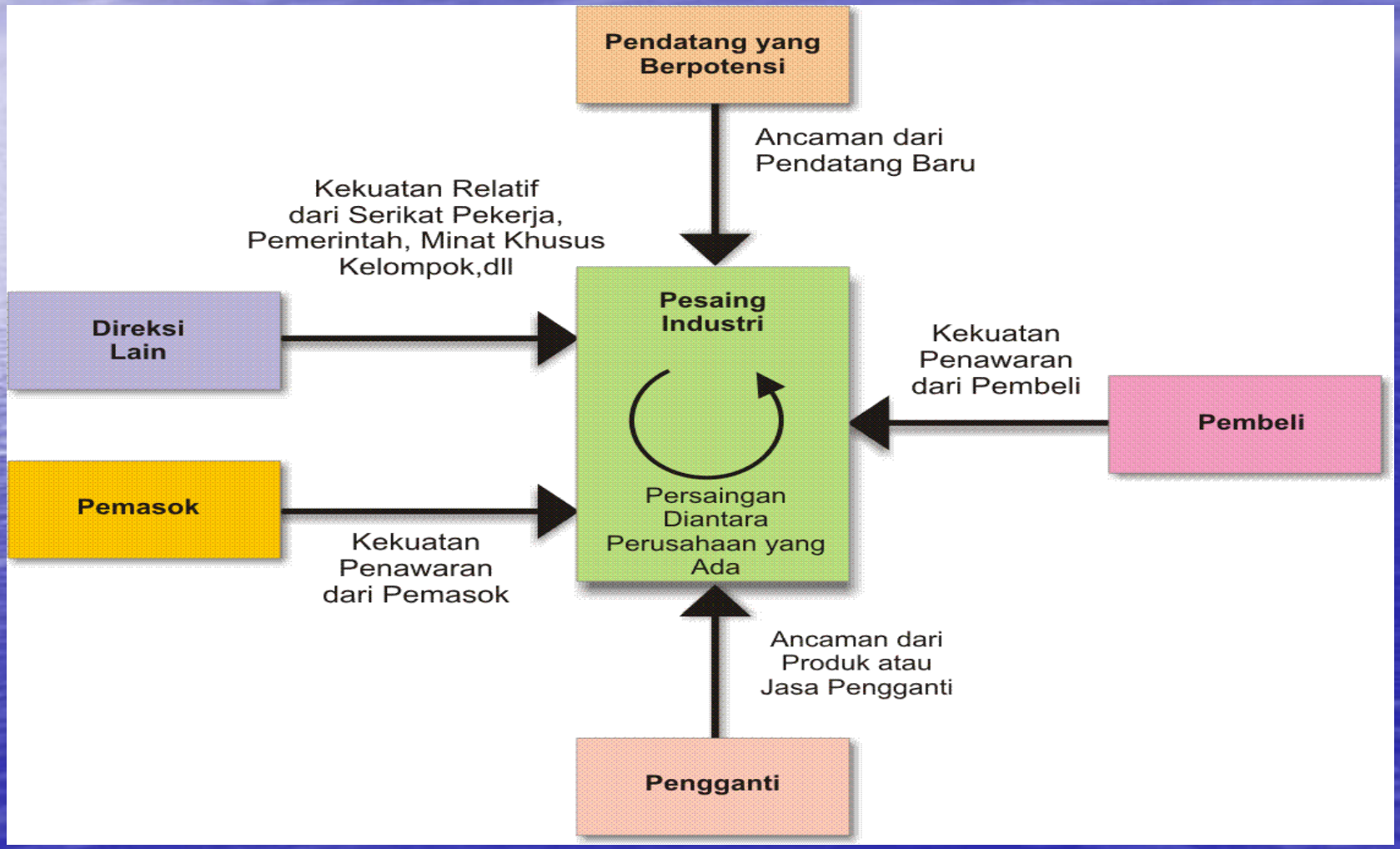
CIRI-CIRI ORANG KREATIF

1. *Imajinatif (mampu membayangkan/memimpikan hal-hal baru)*
2. *Inisiatif (punya prakarsa)*
3. *Minat yang luas (rasa ingin tahunya tinggi)*
4. *Berpikir mandiri*
5. *Petualang*
6. *Rajin*
7. *Energik*
8. *Percaya diri*
9. *Siap menghadapi resiko (tidak takut gagal atau dikritik)*
10. *Yakin dan punya pendirian (siap mempertahankannya)*

KEPEMILIKAN BISNIS

- Kepemilikan Publik (public ownership) ➔ PDAM
- Badan Usaha Milik Negara (BUMN) ➔ Pertamina
- Kepemilikan Saham Karyawan : Koperasi *(cooperative)*
- Usaha Patungan *(joint venture)* ➔ Kepemilikan bersama
- Merger ➔ Bank Mandiri
- Aliansi Strategis ➔ utk keuntungan timbal balik
- Akuisisi *(acquisition)* ➔ *pembelian perush*
- Divestitur ➔ jual bisnis yg kurang baik & fokus ke inti
- Spin-off ➔ jual sebagian bisnis utk tambah modal
- Inkubator Bisnis ➔ fasilitas bisnis bersama/min cost (PT

KOMPETISI BISNIS



BERBAGAI PILIHAN BISNIS

Model Usaha	Keuntungan	Kerugian
Ekspor	Kemampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva	• Biaya transportasi tinggi • Halangan-halangan untuk masuk • Masalah-masalah dengan agen pemasaranlokal
Kontrak *turn-key*	Kemampuan untuk menghasilkan imbal balik dari keahlian-keahlian proses teknologi di negara-negara di mana FDI dibatasi	• Menciptakan para pesaing yang efisien • Kurangnya kehadiran pasar jangka panjang
Lisensi	Rendahnya biaya dan risiko pengembangan	• Kurangnya kontrol atas teknologi • Ketidakmampuan untuk terlibat dalam koordinasi strategis global • Ketidakmampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva
Waralaba	Rendahnya biaya dan risiko pengembangan	• Kurangnya kontrol atas kualitas • Ketidakmampuan untuk terlibat dalam koordinasi
Usaha patungan	• Akses pengetahuan dari mitra lokal • Berbagi biaya dan risiko pengembangan • Diterima secara politis	• Kurangnya kontrol atas teknologi • Ketidakmampuan untuk terlibat dalam koordinasi strategis global • Ketidakmampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva
Cabang perusahaan yang dikuasai secara penuh	• Perlindungan atas teknologi • Kemampuan untuk terlibat dalam koordinasi strategis global • Kemampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva	• Biaya dan risiko tinggi

KEUNTUNGAN & KERUGIAN SAHAM PUBLIK

Keuntungan	Kerugian
• Kemampuan untuk mendapatkan modal ekuitas.	• Risiko utang meningkat.
• Kemampuan yang lebih baik untuk meminjam.	• Pengeluaran.
• Kemampuan yang lebih baik untuk meningkatkan ekuitas.	• Peraturan mengenai kebijakan dan prosedur kepemimpinan perusahaan.
• Likuiditas dan penilaian.	• Pengungkapan informasi.
• Prestise.	• Tekanan untuk menjaga pola pertumbuhan.
• Kekayaan pribadi.	• Hilangnya kontrol.

PENGARUH DOLLAR (US$)

Bagaimana mata uang bisa menolong	Pembeli U.S. membayar sedikit untuk barang dan jasa impor	U.S. memproduksi dengan harga yang lebih bersaing di pasar luar negeri
	Impor berharga rendah membantu menjaga inflasi di cek	U.S. menetapkan tekanan harga yang sedikit lebih rendah dari impor di pasar U.S
	Berkunjung ke negara lain lebih murah	Turis-tuis luar negeri terdorong untuk mengunjungi U.S
	Investasi luar negeri murah	Investasi di U.S. menyediakan dan mengikat lebih atraktif investor-investor internasional
Bagaimana mata uang bisa merugikan	Ekspor U.S. lebih mahal untuk pembeli di negara-negara lain	Harga produk-produk impor lebih tinggi untuk konsumen dan perusahaan-perusahaan U.S.
	Perusahaan-perusahaan U.S. harus bersaing dengan impor-impor harga rendah di pasar U.S	Harga-harga impor yang lebih tinggi menaikkan biaya hidup; menambah inflasi
	Turis-turis luar negeri tidak tertarik berkunjung ke U.S	Perjalanan Internasionall lebih mahal untuk penduduk U.S
	Investor-investor internasional mungkin sedikit yang menanam modal di pasar modal U.S. (saham-saham, surat obligasi, dll)	Pengembangan dan investasi di negara-negara lain lebih sulit untuk perusahaan-perusahaan dan investor-investor U.S